

Análisis de la manipulación de los resultados contables y fiscales de la adopción de las NIIF en las constructoras brasileñas*

Analysis of the earnings and taxes management of the adoption of IFRS in the Brazilian construction companies

Recibido: Noviembre 11 de 2020 - Evaluado: Febrero 16 de 2021 - Aceptado: Mayo 19 de 2021

Guilherme Alves Malosso**
Marta Cristina Pelucio Grecco***
Fabiana Lopes da Silva****

Para citar este artículo / To cite this Article

Alves Malosso, G., Pelucio Grecco, M. C., & Lopes da Silva, F. (2021). Análisis de la manipulación de los resultados contables y fiscales de la adopción de las NIIF en las constructoras brasileñas. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 6(12), **Rango de páginas del artículo**.

Resumen

Este estudio tiene como objetivo identificar la influencia de los cambios derivados de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en la manipulación de resultados con efectos contables y fiscales en las empresas constructoras. Se utilizan como estudio los estados financieros, entre los periodos 2007 a 2009 (preconvergencia a NIIF) y 2010 a 2018 (posconvergencia a NIIF), de las empresas de este sector, listadas en B3 del Modelo Jones Modificado por Kothari. base., Leone & Wasley (2005) para medir la manipulación de resultados a través de devengos de una muestra de 14 empresas. En cuanto a los procedimientos metodológicos adoptados, la investigación se clasifica en método descriptivo, cuantitativo e inductivo. Los resultados sugieren que después de la adopción de la NIIF, hubo una reducción en la manipulación de los resultados contables y, por otro lado, un aumento en la manipulación de la base imponible de las empresas del sector de la construcción civil.

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto vinculado al grupo de investigación Control de Gestión y Información Contable de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI).

** Contador público por la Universidade Estadual de Maringá – UEM. Estudiante de Maestría en el Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). E-mail: guimalosso@hotmail.com

*** Contadora Pública por la Universidad de São Paulo, Magister en Contabilidad por la Universidad de São Paulo, Doctora en Administración por la Universidad Mackenzie, Profesora de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). Autor corresponsal. E-mail: marta.pelucio@gmail.com.br / marta.pelucio@praesum.com.br.

**** Contadora Pública por la Universidad de São Paulo, Doctora en Contabilidad por la Universidad de São Paulo, Profesora de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). E-mail: fabiana.silva@fipecafi.org

Palabras clave: Manipulación de Resultados, Construcción Civil, NIIF, Brasil.

Abstract

This study aims to identify the influence of changes resulting from the adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) in earnings management with accounting and tax effects in construction companies. The financial statements, between the periods 2007 to 2009 (pre-convergence to IFRS) and 2010 to 2018 (post-convergence to IFRS), of companies in this sector listed in B3 from the Jones Model Modified by Kothari, Leone & Wasley (2005) to measure earnings management through accruals from a sample of 14 companies. As for the methodological procedures adopted, the research is classified as descriptive, quantitative, and inductive method. The results suggest that after the adoption of IFRS, there was a reduction in the accounting earnings management, on the other hand, an increase in the management of taxable results for companies in the civil construction sector.

Key words: Earnings Management; Construction Sector; IFRS; Brazil.

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - 1. Tipo y método de investigación. - 2. Muestra y recopilación de datos. - 3. Procesamiento de datos. - III. Plan de redacción. - 1. Manipulación de resultados. - 2. Adopción de las NIIF. - 3. Manipulación tributaria y lo que la diferencia de la manipulación de resultados contables. - 4. La manipulación de los resultados contables en el segmento de construcción y diseño de hipótesis. - 5. Resultados de investigación. - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

De acuerdo con Hendriksen & Van Breda (2009) existen normas contables establecidas por los entes reguladores y otras que son de la propia empresa, que cubren los criterios que la dirección de las empresas considera más adecuados para demostrar la situación patrimonial y financiera de forma más justa, como sus variaciones y resultados en cumplimiento de los principios contables generalmente aceptados y que se han utilizado para la elaboración de los estados financieros. Por otro lado, los hechos que motivan el uso de los cuentas no son divulgados a usuarios externos, ya que la información contable está influenciada por los intereses personales de los administradores, con el objetivo de mostrar el desempeño o estructura financiera de la empresa de la forma deseada.

Esto se debe a que los diferentes usuarios no tienen la mala información, ni en cantidad ni en calidad. Scott & O'Brien (2003) explican que, en general, un tipo de participante del mercado sabrá algo más sobre el activo en negociación que otro tipo de participante, lo que se denomina asimetría informativa. En opinión de Hendriksen & Van Breda (2009, p. 139), la asimetría informacional es "cuando no todos los estados son conocidos por ambas partes y, por lo tanto, no consideran ciertas consecuencias". En este sentido, se puede afirmar que un papel importante de la contabilidad es minimizar la asimetría informativa, reduciendo los conflictos de agencias y contribuyendo a la asignación de los recursos disponibles de una manera más adecuada con el fin de proporcionar información cualitativa útil a los usuarios.

Así, según ha indicado Pelucio Grecco (2013, p. 118) “se espera que cuando se produzcan cambios en la norma contable haya una mejora en la calidad de la información contable, reduciendo la posibilidad de que el gestor realice manipulación en los resultados”. Rezende & Nakao (2012) señalan que “debido al vínculo entre la contabilidad financiera con fines de divulgación y la tributación del impuesto sobre la renta, se supone que las acciones de planificación fiscal pueden interferir con la información contable divulgada”.

Varios países han sufrido cambios en sus reglamentos contables en sus procesos de convergencia a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidos por el *International Accounting Standards Board* (IASB). En Brasil, este proceso de convergencia a las normas internacionales de contabilidad comenzó a tener lugar a partir de 2005 con la creación del Comité de Pronunciamientos Contables (CPC), que tiene como función principal la interpretación y adecuación de las normas al contexto brasileño y también mediante la promulgación de las Leyes 11.638/2007 y 11.941/2009. La convergencia brasileña completa se produjo en 2010.

En medio de este escenario de cambio de normalización contable, el sector de la construcción en Brasil destacó económicamente, inicialmente debido al auge inmobiliario provocado por programas gubernamentales como Minha Casa Minha Vida (PMCMV) y el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), más tarde (de 2013 a 2016) por la caída de la rentabilidad del sector debido al escenario de crisis y, finalmente, en 2017, mostraron una fuerte aceleración de su rentabilidad (da Silva, Sanches & Igarashi, 2019).

Muchos estudios se han desarrollado sobre la manipulación de resultados, especialmente en las últimas dos décadas, tanto a nivel internacional, como Jones (1991), Dechow, Sloan & Sweeney (1995), Kang & Sivaramakrishnan (1995), Teoh, Welch & Wong (1998), Dechow & Dichev (2002), Leuz, Nanda & Wysocki (2003), Kothari, Leone & Wasley (2005) y Ball & Shivakumar (2008), como en Brasil, por ejemplo, Almeida & Almeida (2009), Almeida, Costa & Brandão (2009), Almeida dos Santos, Verhagem & Bezerra (2011), Coelho & Lopes (2007), Cupertino & Martinez (2008), Martínez (2001, 2008, 2009 y 2011), Paulo & Leme (2009) y Pelucio Grecco (2013). Con un enfoque en la manipulación tributaria, destacan en Brasil los artículos de Formigoni, Paulo & Antunes (2009) y Rezende & Nakao (2012).

Específicamente con respecto a la manipulación de resultados en las constructoras brasileñas Mendes Almeida & Bezerra (2012), utilizando el modelo Pae (2005) encontró pruebas de la manipulación de resultados en el período analizado de 2007 a 2009, cuando las NIIF aún no habían sido adoptados plenamente en Brasil. Baldissera, Gomes, Zanchet & Fiirst (2019) en un análisis realizado con un período que incluye dos años de adopción de las NIIF en Brasil (de 2007 a 2012), encontró niveles decrecientes de manipulación de resultados utilizando el modelo desarrollado por Kang y Sivaramakrishnan (1995).

Sin embargo, no se encontraron estudios que utilizaran el modelo Kothari, Leone y Wasley (2005) de amplio uso internacional y que es consistente con la característica económica brasileña, como lo mencionó Pelucio Grecco (2013). Además, no se encontraron estudios que abordaran un período más largo de adopción de las NIIF en Brasil o estudios que abordaran la manipulación de resultados con un enfoque fiscal en las empresas de este sector. Este estudio tiene como objetivo identificar la influencia de los cambios resultantes de la adopción de las NIIF en la manipulación de resultados con efecto contable y fiscal en las empresas constructoras. La investigación se justifica por la ampliación del campo de discusión, además

de reforzar los principales aspectos del proceso de convergencia, así como su impacto en la calidad de la información contable.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Cómo se comportó el nivel de manipulación contable y de resultados fiscales con la aplicación de las NIIF en las empresas constructoras brasileñas?

2. Metodología

2.1 Tipo y método de investigación

Esta investigación forma parte de la descriptiva, ya que este estudio pretende, desde los estados financieros y la presentación de las características del sector, evidenciar el nivel de manipulación de resultados antes y después del proceso de convergencia a las normas contables internacionales sin interferencia ni manipulación de datos por parte del investigador con el uso de técnicas estandarizadas para la recopilación de datos.

En cuanto al enfoque del problema y la naturaleza de las variables investigadas, es cuantitativo, porque la recopilación de datos proporcionó datos precisos y fiables, permitiendo así que las herramientas estadísticas y la información interpretada se utilizaran en el análisis y les asignaran el significado debido. El método de abordaje de esta investigación se clasifica como inductivo, ya que busca presentar una tendencia basada en hechos pasados. Por último, la investigación de campo es el entorno de este estudio, ya que utilizó datos reales y estos no pudieron ser aislados o controlados.

2.2 Muestra y recopilación de datos

La población estudiada está compuesta por empresas del sector de la construcción que cotizan en B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) y publicó estados financieros entre 2007 y 2009 (preconvergencia) y 2010-2018 (posconvergencia), integradas por 19 empresas. Algunas empresas son eliminadas porque no entienden el período de estudio (5 empresas), con esto la muestra de estudio estaba compuesta por 14 empresas. Así, la investigación considera 168 observaciones, 42 para el primer período y 126 observaciones para el segundo período. El período de 2009 se consideró como el último año anterior al proceso de convergencia a las NIIF en Brasil. Por lo tanto, la definición por el uso del año 2010 como inicio del período posterior a la convergencia se debe al alcance de todas las empresas ya obligadas a adoptar los nuevos pronunciamientos técnicos.

La recopilación de datos se caracterizó por la recopilación sistemática de datos sobre un tema determinado con el fin de facilitar un análisis posterior. Así, este procedimiento se realizó de forma electrónica, utilizando la plataforma Economática® en la que se recopilaban datos de los estados financieros correspondientes al periodo 2007, 2008 y 2009 como preconvergencia y de 2010 a 2018, posconvergencia, que constituyen objeto de la investigación.

2.3 Procesamiento de datos

Con el fin de probar las hipótesis, el modelo de regresión de datos del panel, se utilizó inicialmente de acuerdo con el modelo propuesto por Kothari, Leone y Wasley (2005), según la Ecuación (1) presentada en el tema 2.1 de este artículo para estimar las acumulaciones discrecionales, medida por error de Ecuación (1). A continuación, para medir el nivel de manipulación de los resultados contables y fiscales, se utilizó la Ecuación (2):

$$EM = \alpha + \beta_1 (IFRSit) + \beta_2 (IRDit) + \beta_3 (TEit) + \sum it \quad [\text{Ecuación 2}]$$

Donde:

EM = nivel de contabilidad y manipulación de resultados fiscales estimado por la Ecuación 1;
IFRSit = variable independiente, a la que se le asigna 1 si los estados financieros de la empresa i fueron preparados de acuerdo con las NIIF en el año t, y 0 en otros casos;

IRDit = Impuesto diferido sobre la renta de la empresa i en el período t;

TEit = tamaño de la empresa, medido por el logaritmo natural de la participación en activos de la empresa i en el año t;

$\sum it$ = error de regresión de enterprise i en el período t (medición de AD).

Los parámetros de interés son β_1 y β_2 . Para confirmar la Hipótesis 1 de esta investigación, se espera que el coeficiente β_1 sea negativo ($\beta_1 < 0$), ya que indicará una caída en el nivel de manipulación después de la convergencia de las normas internacionales de contabilidad. Por otro lado, se espera que el coeficiente β_2 sea positivo y significativamente diferente de cero ($\beta_2 > 0$), porque cuanto mayor sea el IRD, mayor será el nivel de manipulación tributaria, confirmando así la Hipótesis 2.

3. Plan de redacción

3.1 Manipulación de resultados

En opinión de Rosner (2003), el término manipulación de resultados, que proviene del término inglés "*earnings management*", puede entenderse como cambios en los estados financieros con el fin de proporcionar una percepción distorsionada de los datos financieros de la compañía en beneficio de los directores o la empresa. Por otro lado, el autor también hace hincapié en que esta práctica puede violar o no violar los principios contables. Por lo tanto, es posible afirmar que los resultados obtenidos sufren varias restricciones en vista de las prácticas contables adoptadas y comúnmente aceptadas. Por tanto, surge la pregunta de qué se puede entender como fraude y qué se refiere a una maniobra legal para demostrar un desempeño alineado con los objetivos de la empresa.

En la misma línea, Healy & Whalen (1999) entienden la manipulación de los resultados contables como una intervención deliberada sobre las opciones contables dirigidas por la sentencia de los gestores en el proceso de elaboración de informes financieros, con el objetivo de beneficiarse mediante el análisis del rendimiento empresarial por parte de usuarios externos. Los autores también exponen dos formas diferentes de clasificar la manipulación de resultados, la primera determinada por una visión oportunista basada en la adulteración de informes contables y financieros con el fin de crear falsas expectativas en *stakeholders*. Por otro lado, la segunda forma se centra en el carácter informativo y tiene como objetivo proporcionar información más asertiva a los inversores, destacando de antemano las expectativas de flujos de efectivo futuros en sus estados financieros.

En este sentido, Klann *apud* Dechow & Skinner (2000) enumera las opciones contables diferenciándolas entre fraudulentas y agresivas pero aceptables, que se caracterizan por prácticas de manipulación de resultados. La tabla 1 muestra una lista de ejemplos de estas opciones, elaborada por estos autores.

Tabla 1. Diferencia entre el fraude y la manipulación de resultados

	Escolhas Contábeis	Escolhas reais de Fluxo de Caixa
	Conforme os GAAPs	
Contabilidade Conservadora	<ul style="list-style-type: none"> - Reconhecimento agressivo de provisões ou reservas; - Supervalorização da aquisição de processo de P&D em operações de compras; - Superavaliação de custos de reestruturação e ativos não registrados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Retardar vendas; - Acelerar os gastos com pesquisa e desenvolvimento ou publicidade.
Ganhos neutros	- Ganhos resultantes de uma operação neutra do processo	
Contabilidade Agressiva	<ul style="list-style-type: none"> - Subavaliação da provisão para devedores duvidosos; - Reduzir de forma agressiva as provisões e reservas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adiar as despesas com P&D e publicidade; - Acelerar as vendas.
	Violando os GAAPs	
Contabilidade Fraudulenta	<ul style="list-style-type: none"> - Registro de vendas antes de sua realização; - registro fictício de vendas; - Antecipar documentalmente a data das vendas; - Superestimar os estoques por meio de registro fictício. 	

Fuente: Klann (2011) adaptado por Dechow and Skinner (2000, p. 239).

Según Hendriksen & Van Breda (2009, p. 89) “el objetivo principal de la divulgación de información financiera es apoyar a los accionistas y otras personas en la toma de decisiones financieras, ayudándoles a predecir los flujos de efectivo de la compañía”. En opinión de Paulo (2007) hay tres formas de manipulación de resultados que se pueden encontrar en la bibliografía: manipulación de resultados contables a través de *accruals*, manipulación de las actividades operativas de la empresa y manipulación en la clasificación de los elementos de los estados financieros.

Para determinar el resultado neto del período, debe utilizarse un importante principio contable - el sistema de competencias - en el que los ingresos y gastos deben reconocerse de acuerdo con la realización, independientemente de los insumos o salidas de recursos financieros. Con esto, es posible obtener la base de medición del rendimiento de la empresa. Martins & Lopes (2005) destacan que el régimen de competencias observa el momento de la ocurrencia de un evento determinado, es decir, su aspecto económico y no el flujo financiero de recibos y pagos. Por lo tanto, existen diferencias entre el resultado económico y el flujo de caja de la empresa, que se denominan *accruals*.

Accrual se puede traducir por "adición, acumulación". Por otro lado, Colauto & Beuren (2004, p. 6) advierten de que "se trata de añadir valores positivos y/o negativos, con el fin de generar incrementos o descensos en el beneficio, y no sólo en el sentido de aumento". Según Martínez (2001) los *accruals* pueden figurar en *accruals* no discrecionales (normales) que son los esenciales para las actividades de la empresa o en *accruals* discrecionales (anormales)

clasificadas como artificiales y cuya función principal es la manipulación de los resultados contables.

Según Martins & Lopes (2005) la contabilidad es una herramienta importante en la realización de la comunicación asertiva que deben utilizar los administradores con el fin de resaltar los elementos más importantes del comportamiento de la empresa. Esta divulgación es selectiva por no revelar toda la información disponible, sino que es más conveniente para los intereses de los gerentes. Además, se puede afirmar que una de las funciones más importantes de la contabilidad de los distintos usuarios es la evidencia del resultado empresarial y su rendimiento, que normalmente se obtiene por este resultado. Sin embargo, en detrimento de la entrada de la empresa en un mercado vulnerable a factores externos, surge la necesidad de una manipulación de este resultado para cubrir un determinado objetivo. Es decir, teniendo en cuenta las posibilidades aceptadas por la teoría contable, existe el riesgo de que los resultados generados por los administradores no estén evidenciando asertivamente a los distintos usuarios de la información contable. Por último, la manipulación de los resultados contables se caracteriza por la adecuación deliberada de los resultados contables con el fin de proporcionar una motivación particular. La administración utiliza maniobras en resultados con propósitos bien definidos, que a menudo no pueden estar alineados con la divulgación de la realidad del negocio (Martínez, 2001).

Estudios internacionales como Jones (1991), Dechow, Sloan & Sweeney (1995) y Kothari, Leone & Wasley (2005) estudiaron la manipulación de resultados con el objetivo de identificar un modelo para los *proxies* de las *accruals* discrecionales. El modelo de Jones (1991), modificado inicialmente por Dechow, Sloan & Sweeney (1995) y más tarde por Kothari, Leone & Wasley (2005) tiene un amplio uso internacional, como destaca Pelucio Grecco (2013). Entre ellos, el modelo desarrollado por Kothari, Leone & Wasley (2005) es coherente con la característica económica brasileña de un país emergente.

El modelo propuesto por Kothari, Leone & Wasley (2005), teniendo en cuenta la posibilidad de que la compañía esté creciendo, incluye la variable *Return on Assets* (ROA) al Modelo Jones Modificado propuesto por las observaciones de Dechow, Sloan & Sweeney (1995), donde las *accruals* anormales (no discrecionales) deben medirse de acuerdo con los ingresos y activos, así como la variación de las cuentas por cobrar. Ecuación (1) representa el modelo propuesto por Kothari, Leone & Wasley (2005).

$$TAit = \alpha + \beta_1 (PPEit) + \beta_2 (\Delta REVit - \Delta RECit) + \beta_3 (ROAit) + \sum it \text{ [Ecuación 1]}$$

Donde:

TAit = créditos totales (*accruals*) de la empresa i en el período t;

PPEit = activos fijos de la empresa i período t;

$\Delta REVit$ = ingresos en el período t menos ingresos para el período t-1, de la empresa i;

$\Delta RECit$ = cuentas por cobrar para el período t menos cuentas por cobrar del período t-1, de la empresa i;

ROAit = retorno de activos (ingresos netos divididos por activos totales) de la empresa i en el período t;

$\sum it$ = error de regresión de la empresa i en el período t (medida de la *accrual* discrecional).

JeanJean & Stolowy (2008) no encontraron cambios en los niveles de manipulación de resultados de las empresas ubicadas en países que adoptaron por primera vez normas internacionales de contabilidad (principalmente Australia, Francia y el Reino Unido). De la

misma manera que Pelucio Grecco (2013) no encontró ningún cambio en el nivel de manipulación de resultados después de la adopción de las NIIF en Brasil. Aubert & Grudnitski (2012) y Leventis, Dimitropoulos y Anandarajan (2011) encontraron pruebas de una manipulación reducida de los resultados después de la adopción de las NIIF.

3.2 Adopción de las NIIF

En 1961 se creó un grupo de estudios contables con el objetivo de ayudar a las autoridades de la comunidad europea a provocar debates con el fin de instigar el reciclaje de cuestiones y tratos contables. Con esta acción, se anunció el Comité Internacional de Estándares de Contabilidad (*International Accounting Standard Committee* - IASC) en 1973. Ya en 2001, fuera creado en la estructura de la Fundación IASC un organismo independiente para el estudio de las normas contables, el IASB. Está formado por un Consejo de Miembros, con más de 140 entidades de clase mundial en su constitución, siendo responsable de emitir pronunciamientos conocidos como NIIF. Según Niyama e Silva (2013, p. 37), los objetivos del IASB, esbozados en su Constitución, son:

- Desarrollar, en interés público, un conjunto único de estándares contables mundiales de alta calidad, inteligibles y factibles que requieran información de alta calidad, transparente y comparable en estados financieros y otros informes financieros para ayudar a los participantes en el mercado de capitales y otros usuarios de todo el mundo a tomar decisiones económicas;
- Promover el uso y la aplicación estricta de estas normas;
- Promover la convergencia entre los estándares de contabilidad local y las Normas Internacionales de Contabilidad de alta calidad.

En Brasil, el inicio del proceso de convergencia a las NIIF se produce cuando la CVM (Comisión Brasileña del Mercado de Valores) propone la creación de tres comités para revisar las leyes vigentes en ese momento, en 1990, siendo la Ley 6.404/76 la principal. Más tarde, más precisamente en 2005, el Comité de Pronunciamientos Contables (CPC) nace en asociación con cinco instituciones, incluyendo: Asociación Brasileña de Empresas Públicas (ABRASCA), Asociación de Analistas y Profesionales de Inversiones del Mercado de Capitales (APIMEC Nacional), Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), Consejo Federal de Contabilidad (CFC), Fundación Instituto de Investigación Contables, Actariales y Financieras (FIPECAFI) y el Instituto de Auditores Independientes (IBRACON). El objetivo principal es analizar, preparar y difundir pronunciamientos técnicos con el fin de estandarizar las prácticas contables internacionales. (Dos Reis, Nogueira & Bim, 2014).

Según Niyama & Silva (2013) uno de los principales rendimientos esperados por el IASB es permitir la comparación de la información contable producida por empresas ubicadas en diferentes países, teniendo en cuenta que suelen asociarse con diferentes economías y culturas, lo que permite una mejor comprensión e interpretación de la información generada. En este contexto, el IASB determinó las características cualitativas de los estados financieros que son: comprensión, pertinencia, fiabilidad y comparabilidad. Por otro lado, cabe mencionar que las empresas que divulgan estados financieros en varios países con diferentes estándares contables pueden crear una asimetría informativa entre los usuarios de esta información, ubicada en estos diferentes países. El proceso de convergencia de las normas contables locales de varios países a los estándares del IASB, demuestra una disminución de la asimetría de la información entre los diversos usuarios de información contable (Ball, Robin & Wu, 2003).

Formigoni, Antunes & Paulo (2009) trataron de identificar si la composición de la diferencia entre los resultados contables y los ingresos imponibles en las sociedades públicas brasileñas se originó a partir de operaciones relacionadas con la manipulación de los ingresos contables y/o la manipulación tributaria. Fields, Lys & Vincent (2001), así como Shackelford & Shevlin (2001) identificaron fuertes incentivos para la conducta arbitraria de los gerentes de empresas sobre los resultados contables, incluidas las motivaciones fiscales. Zimmermann & Goncharov (2005) y Tang (2005) también señalaron la existencia de pruebas de que los administradores aplican prácticas oportunistas en relación con los números contables, incluso con el fin de reducir la carga fiscal de las empresas.

3.3 Manipulación tributaria y lo que la diferencia de la manipulación de resultados contables

Según Zimmermann & Goncharov (2005), es posible observar que, ante varios incentivos para la adopción de la manipulación de resultados, existen aspectos fiscales, que se conocen como manipulación tributaria, que utiliza técnicas para una reducción asertiva de los costos con el impuesto sobre la renta neto. Tang (2005) afirma que esto puede definirse como una forma para que las empresas exploren las condiciones de incertidumbre o falta de previsibilidad legal, así como las ambigüedades de las leyes fiscales para adoptarlas convenientemente en la medición contable y la estructuración de actividades con impuestos favorecidos para reducir legalmente su carga fiscal.

Todavía en esta línea de pensamiento, la manipulación tributaria se puede identificar a partir del tipo impositivo efectivo que se calcula a partir de la división de los gastos del impuesto sobre la renta por el beneficio contable antes de impuestos. Aunque no hay consenso, Shackelford & Shevlin (2001) indican que el tipo impositivo efectivo proporciona una medida apropiada para la eficacia de la manipulación tributaria, ya que la adopción de comportamientos oportunistas refleja una baja carga fiscal efectiva. Sin embargo, esta medida tiene datos sobre la manipulación de impuestos e incentivos fiscales, que resultan de una política fiscal arbitraria, es decir: es difícil averiguar si la reducción del tipo impositivo efectivo se debe a exenciones fiscales o a la adopción de prácticas de manipulación por parte de los administradores.

Por otro lado, a juicio de Barth, Landsman & Lang (2008), la adopción de normas internacionales de contabilidad tiene como reflejo el aumento de la calidad de la información contable, afectando al nivel de manipulación de resultados. Una explicación aceptable de estos resultados es la alta calidad de las normas internacionales de contabilidad en relación con el conjunto de prácticas locales de varios países, especialmente en el tratamiento de diversas situaciones no consideradas en las normas locales.

En esta misma línea de pensamiento, Jeanjean & Sotolowy (2008) mencionan el sistema legal que influye en este proceso. Los países que utilizan un sistema jurídico conocido como *code law*, basado en la financiación bancaria, el bajo grado de participación de los organismos profesionales en la definición de normas contables, el bajo nivel de desarrollo económico, la mala educación contable, deben tener una calidad relativamente baja del sistema de presentación de informes financieros en comparación con los países que adoptan un sistema de *common law*, donde la financiación de las empresas se basa principalmente en el mercado de capitales, la sólida profesión contable, el alto nivel de desarrollo y la educación contable adecuada. Los países con sistema de *code law* están asociados con un reconocimiento de pérdidas menos oportuno y mayores prácticas de enderezar y obtener beneficios que los países

de *common law*, que normalmente tienen estructuras conceptuales similares con pronunciamientos internacionales.

Según Tang (2005) la diferencia entre los resultados contables e imposables puede ser un buen indicador de la manipulación de resultados y parte de la literatura sugiere que este impacto puede indicar la manipulación tributaria. La intuición resultante de esta previsión es que la incoherencia entre la contabilidad financiera y la contabilidad tributaria puede ser una característica de la manipulación tributaria, y el objetivo es reducir el desembolso financiero con impuestos. Sin embargo, esta relación entre la diferencia entre el beneficio contable y el beneficio imponible y la manipulación de resultados es controvertida. El estudio desarrollado por Phillips, Pincus & Rego (2003) muestra que los modelos operativos para la detección de manipulación de resultados pueden presentar una mejor especificación con el uso de impuestos diferidos.

3.4 La manipulación de los resultados contables en el segmento de construcción y diseño de hipótesis

Mendes Almeida & Bezerra (2012) utilizaron el modelo Pae (2005) para analizar la manipulación de resultados de las empresas del sector de la construcción de 2007 a 2009. Como resultado, encontraron la existencia de prácticas de manipulación de resultados en empresas del segmento de la construcción en todos los períodos analizados, especialmente en el año 2009 en el que las empresas más gestionaron el resultado. Las empresas de ingeniería y construcción son aquellas que realizan obras para terceros, y pueden ser, según Costa (2005) obras en administración u obras en construcción. En las obras en administración, la empresa de ingeniería y construcción es contratada para gestionar una obra, cobrando un porcentaje de los costos incurridos o una cantidad fija. En las obras contratadas, asume todos los gastos de la obra y suele cobrar a sus clientes por medir el progreso físico o de acuerdo con un calendario financiero firmado con el cliente (Costa, 2005).

Se destaca que el sector de la construcción ha crecido significativamente en Brasil desde 2004, lo que llevó a muchas de estas empresas a elegir la apertura de sus capitales (Neves Júnior, Moreira, Santos Vasconcelos & Brito, 2012). Sin embargo, las pruebas de la manipulación de resultados demostradas por Mendes Almeida & Bezerra (2012) abordaron este período de crecimiento sectorial descrito por Neves Junior et al (2012), cuando las NIIF aún no habían sido adoptadas plenamente en Brasil. Además, Baldissera, Gomes, Zanchet & Fiirst (2019) en el marco de un análisis realizado en un período de 2007 a 2012, que ya incluyó la adopción de las NIIF en Brasil, encontró niveles decrecientes de manipulación de resultados utilizando el modelo desarrollado por Kang y Sivaramakrishnan (1995). Sin embargo, se hace hincapié en que el período de plena adopción de las NIIF comprendía sólo dos años de adopción.

Sobre la base de los estudios presentados, se esbozaron las siguientes hipótesis de investigación:

H₁: el proceso de convergencia con las normas internacionales de contabilidad disminuye la manipulación de los resultados contables de las empresas brasileñas en el sector de la construcción.

H₂: el proceso de convergencia con las normas internacionales de contabilidad aumenta la manipulación de los resultados fiscales de las empresas brasileñas en el sector de la construcción.

3.5 Resultados de Investigación

La medición de los niveles de manipulación de resultados presentados por las empresas del sector de la construcción civil se realizó sobre la base de la medida de manipulación del modelo Modified Jones por Kothari, Leone y Wasley (2005). Es importante mencionar que el *proxy* de manipulación de resultados, considerado en el análisis, está representado por los residuos de la ecuación de regresión. El software GRETl se utilizó para procesar y obtener datos del presente estudio. Regresión 1 utilizó el método de mínimos cuadrados para encontrar los residuos de la ecuación para su aplicación en la variable dependiente (MS) descrita en la Ecuación 2 (tabla 2).

Tabla 2. Regresión 1 realizada por el método MQO - modelo pooled

	coeficiente	Error estándar	razón-t	valor p
constante	101311	46061,4	2,199	0,0292
PPE	-0.00888699	0,269726	-0.03295	0,9738
IREVIREC	-0.370552	0,0764070	-4.850	<0.0001
ROA	2.72919e+06	266411	10,24	<0.0001

Fuente: elaboración propia.

Las principales estadísticas generales de regresión obtenidas en la solicitud para estimar los créditos discrecionales (Ecuación) se describen en la tabla 3.

Tabla 3. Regresión 2 realizada a partir de la prueba de Hausman (efecto fijo)

	coeficiente	Error estándar	razón-t	valor p
constante	-1.85492e+06	1.47277e+06	-1,259	0,2300
NIIF	-546576	168449	-3,245	0,0064***
IRD	1,47613	0,435475	3,390	0,0048***
TE	153675	106322	1,445	0,1720

Significativo en el nivel del 1,00%

Fuente: elaboración propia.

El modelo de regresión más adecuado cuando se trata de datos del panel se puede estimar a partir del enfoque de efectos aleatorios o efectos fijos. Los coeficientes se estimaron a partir de la prueba de Hausman, que indicaba que el modelo de efectos fijos era el más adecuado para el panel. En este tipo de patrón, la intercepción varía de un sujeto a otro, pero permanece uniforme con el tiempo, lo que hace que los parámetros de respuesta sean análogos a toda la población y a los momentos de todos los tiempos. El resultado fue corroborado por la prueba Chow de la ecuación del modelo MQO con efectos fijos. (Duarte, Lamounier & Takamatsu, 2007). También vale la pena mencionar que el error estándar se consideró robusto tanto para las pruebas de normalidad como para las pruebas de heteroscedasticidad.

Los resultados obtenidos muestran que, aunque el modelo de estimación no presenta una buena potencia explicativa (R^2 sólo 0,191726), es posible afirmar que tanto las variables NIIF como las variables IRD, que son las responsables de devolver información relevante relacionada con las prácticas de manipulación de resultados, fueron significativas en un nivel de significancia del 1,00%, según valor p (0,0064 y 0,0048, respectivamente). En este sentido, los resultados mostrados en la tabla 3 muestran la H_1 (El proceso de convergencia con las normas internacionales de contabilidad disminuye la manipulación de los resultados contables de las empresas brasileñas en el sector de la construcción.), ya que el β de las NIIF es negativo. Por lo tanto, para la muestra en estudio, se puede afirmar que hubo menos manipulación de los resultados contables después de la adopción de normas internacionales de contabilidad.

En cuanto a la H₂ (El proceso de convergencia a los estándares contables internacionales aumenta la manipulación de los resultados fiscales de las empresas brasileñas en el sector de la construcción.) también puede demostrarse a partir de los resultados mostrados en la tabla 3, porque β nivel IRD es positivo y significativamente diferente de cero. Por lo tanto, para la muestra en estudio se puede afirmar que el Impuesto sobre la Renta Diferido variable sugiere una mayor manipulación tributaria después de la convergencia de la norma. Por otro lado, aunque la variable relacionada con el tamaño de la empresa, fue defendida por algunos autores como representativa en el proceso de manipulación de resultados, como sugieren Watts & Zimmerman (1990), Ghosh, Marra & Moon (2010) y Joubert & Fakhfakh (2012), por ejemplo, para esta investigación no fue significativa.

Analizando los resultados obtenidos en esta investigación, es posible inferir que, como lo demuestran Aubert & Grudnitski,(2012) y Leventis, Dimitropoulos & Anandarajan (2011) hay evidencia de que la convergencia a las NIIF redujo la manipulación de los resultados contables para el sector de la construcción, una tendencia que había sido demostrada por Baldissera, Gomes, Zanchet & Fiirst (2019). Y también es posible confirmar prácticas oportunistas con fines fiscales, como destacaron Zimmermann & Goncharov (2005) y Tang (2005).

Conclusiones

Este estudio tuvo como objetivo identificar la influencia de los cambios resultantes de la adopción de las NIIF en la manipulación de resultados con efecto contable y fiscal en las empresas constructoras. Sobre la base del modelo propuesto por Kothari, Leone & Wasley (2005) fue posible estimar la acumulación discrecional de una muestra de 14 empresas en el sector estudiado que figuran en B3. Posteriormente, las acumulaciones estimadas se utilizaron para analizar su comportamiento antes y después de la adopción de NIIF e IRD como medida de manipulación tributaria.

Los resultados de esta investigación proporcionan pruebas de que después del proceso de adopción de las normas internacionales de contabilidad emitidas por IASB hubo una reducción en la manipulación de los resultados contables y, por otro lado, un aumento en la manipulación de los resultados imponibles de las empresas del sector de la construcción. Por lo tanto, una de las contribuciones de esta obra puede atribuirse a la comparabilidad del fenómeno estudiado. La investigación también es importante, ya que aporta información útil a los usuarios de información contable, ya que proporciona evidencia de que hay menos asimetría y calidad informativa, teniendo en cuenta que la manipulación de resultados está menos presente desde el proceso de convergencia.

Por último, como sugerencia para futuras investigaciones, se recomienda analizar este enfoque en otros segmentos de B3, para que pueda generar un escenario comparable a este sector en cuanto a la adopción de estándares internacionales de contabilidad y manipulación de resultados.

Referencias

Almeida, J., & Almeida, J. (2009) Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 20(50), 62–74.

- Almeida, J. E. F. D., Costa, F. M. D., Faria, L. H. L., & Brandrão, M. M. (2009) Earnings Management no Brasil: grupos estratégicos como nova variável explanatória. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 3(6), 81–95.
- Almeida dos Santos, P. S., Verhagem, J. A. & Bezerra, F. A. (2011) Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(13), 55–74.
- Baldissera, J. F., Gomes, A. R. V., Zanchet, A., & Fiirst, C. (2019). Gerenciamento de resultados em companhias do setor de construção civil: influência da adoção do CPC 17. *Revista Universo Contábil*, 14(2), 100-117.
- Ball, R., Robin, A., & Wu, J. S. (2003). Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36(1), 235-270.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2008) Earnings quality at initial public offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2), 324–349.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*. 46(3), 467-498.
- Coelho, A. C. D., & Lopes, A. B. (2007). Avaliação da prática de gerenciamento de resultados na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira. *Revista de Administração Contemporânea*, 11, 121–144.
- Colauto, R. D., & Beuren, I. M. (2004). A Identificação de accruals no sistema de lucro contábil: o caso Parmalat Brasil. En *Encontro Nacional dos Programas de Pósgraduação em Administração*, 28.
- Costa, M. A. (2005). *Contabilidade da construção civil e atividade imobiliária*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Cupertino, C. M., & Martinez, A. L. (2008). Qualidade da auditoria e earnings management: Risk assessment através do nível dos Accruals Discricionários. *Contabilidade Vista & Revista*, 19(3), 69–93.
- da Silva, T. A., Sanches, S. L. R., & Igarashi, D. C. C. (2019). Contingências passivas e teoria dos prospectos: análise dos efeitos em indicadores financeiros de empresas de construção civil e construção pesada. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 7(1), 39-57.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002) The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *Accounting Review*, 77, 35–59.

- Dos Reis, L. G., Nogueira, D. R., & Bim, E. A. (2014). Convergência às normas internacionais de contabilidade: uma análise sob a perspectiva docente e discente. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 5(1), 1-13.
- Fernandes, P. F. M. (2011). *O impacto da entrada em vigor das IFRS na gestão de resultados: a experiência Ibérica. (Tesis de maestria)*. Portugal: Universidade do Porto.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, 31, 1-3, 255-307.
- Formigoni, H., Antunes, M. T. P., & Paulo, E. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. *BBR-Brazilian Business Review*, 6(1), 44-61.
- Ghosh, A., Marra, A., & Moon, D. (2010). Corporate boards, audit committees, and earnings management: pre- and post-SOX evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(9), 1145-1176.
- Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2006). Earnings management when incentives compete: the role of tax accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41-65.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (2009). *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, 27(6), 480-494.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.
- Joubert, H., & Fakhfakh, H. (2012). Earnings management and board oversight: an international comparison. *Managerial Auditing Journal*, 27(1), 66-86.
- Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995) Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367.
- Kang, WS, Kilgore, A. & Wright, S (2011) The effectiveness of audit committees for low-and mid-cap firms. *Managerial Auditing Journal*, 26(7), 623-650.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Klann, R. C. (2011). Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS. 2011. 371 f (Tesis de doctorado). Brasil: Universidade Regional de Blumenau.

- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. (*Tesis de doctorado*). Brasil: Universidade de São Paulo).
- Martinez, A. L. (2008) Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade e Finanças*, 19(46), 7–17.
- Martinez, A. L. (2009) Novo mercado, auditoria e o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais no Brasil. *En 9th Congress of Accounting and Controlling of University of São Paulo*.
- Martinez, A. L. (2011) The role of analysts as gatekeepers: Enhancing transparency and curbing earnings management in Brazil. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(4), 712–730.
- Martins, E., & Lopes, A. B. (2005). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. San Paulo: Atlas.
- Mendes Almeida, D., & Bezerra, F. A. (2012). Influência do fluxo de caixa operacional no gerenciamento de resultados em empresas da construção civil listadas na BM & FBOvespa. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 9(3), 228-238.
- Neves Júnior, I. J., Moreira, S. A., Santos Vasconcelos, E., & Brito, J. L. (2012). Análise da eficiência na geração de retorno aos acionistas das empresas do setor da construção civil com ações negociadas na BM & FBOVESPA nos anos de 2009 e 2010 por meio da análise envoltória de dados. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 9(18), 41-62.
- Niyama, J. K., & Silva, C. A. (2013). *Teoria da contabilidade*. 3.ed. San Paulo: Atlas.
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1), 5-22.
- Paulo, E. (2007). Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. (*Tesis de doctorado*). Brasil: Universidade de São Paulo.
- Paulo, E. P., & Leme, J. R. (2009) Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 5(4), 27–43.
- Paulo, E., & Martins, E. (2007). Análise da qualidade das informações contábeis nas companhias abertas. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, São Paulo, SP, Brasil*, 31, 1-16.

- Pelucio Grecco, M. C. (2013). O efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras. *Brazilian Business Review*, 10(4), 117 – 140.
- Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. O. (2003). Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491-521.
- Rezende, G. P., & Nakao, S. H. (2012). Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. *Universo Contábil*, 8(1), 6-21.
- Rosner, R. L. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361-408.
- Scott, W. R., & O'Brien, P. C. (2003). *Financial accounting theory (Vol. 3)*. Toronto: Prentice Hall.
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 321-387.
- Tang, T. (2006, August). Book-tax differences: a function of accounting-tax misalignment, earnings management and tax management: empirical evidence from China. *En American Accounting Association Annual Meeting, Washington DC*.
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 63–99.
- Wang, Y., & Campbell, M. (2012). Corporate governance, earnings management, and IFRS: empirical evidence from Chinese domestically listed companies. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 28(1), 189-192.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.