



UNIVERSIDAD **NACIONAL** DE COLOMBIA
SEDE BOGOTÁ

Análisis de caso sobre prácticas de gestión de las utilidades en relación con la política de desembolsos para exploración de recursos minerales en Colombia

Case analysis about profit earnings management in relation to the disbursement policy for mineral resource exploration in Colombia

Ana Milena Garzón Ramírez

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Contabilidad y Finanzas
Bogotá D.C.
2021

Análisis de caso sobre prácticas de gestión de las utilidades en relación con la política de desembolsos para exploración de recursos minerales en Colombia

Case analysis about profit earnings management in relation to the disbursement policy for mineral resource exploration in Colombia

Ana Milena Garzón Ramírez

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:
Magíster en contabilidad y finanzas con énfasis profesional

Directora
Mg. Nohora Edit García López

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Contabilidad y Finanzas
Bogotá D.C.
2021

Dedicatoria

A Dios por permitirme concluir este objetivo.

A mi madre y abuelos por su apoyo constante e incondicional.

Este trabajo lo dedico especialmente a mi esposo e hijos por brindarme todo su amor, apoyo y paciencia.

Agradecimientos

A la profesora Nohora García, quien ha dirigido este trabajo, motivándome con su profesionalismo y pasión. Igualmente, agradezco a los profesores Mauricio Gómez y Miguel V. Chirinos por sus valiosos comentarios para mejorar este trabajo.

Contenido

	pág.
Resumen	xi
Abstract	xii
Introducción	13
1. Aspectos Preliminares	16
1.1 Planteamiento del problema	16
1.2 Diseño metodológico	17
1.2.1 Tipo de Investigación	17
1.2.2 Procedimiento de investigación	18
1.2.3 El estudio de caso	19
1.2.4 Delimitación	20
1.3 Justificación	21
1.4 Objetivos	23
1.4.1 General	23
1.4.2 Específicos	24
1.5 Organización	24
2. La Gestión de Utilidades: Perspectiva Teórica	25
2.1 Enfoques teóricos organizacionales	25
2.2 Perspectivas contractuales de la firma y la gestión de utilidades	33
2.3 Definición, prácticas y motivos de la gestión de las utilidades	44

2.4 Gestión de utilidades y revelación de información	52
2.5 Gestión de las utilidades y adopción de las NIIFs	53
2.6 Conflicto de intereses: Teoría y regulación	55
3. Gestión de Utilidades: Perspectiva Empírica	61
3.1 Caso 1. Efectos de las IFRS en la relevancia valorativa de las magnitudes contables en los principales mercados suramericanos.	61
3.2 Caso 2. Determinantes de la discrecionalidad directiva en la elección del método contable de las participaciones en negocios conjuntos	64
3.3 Caso 3. Manipulación de los resultados contables a través de la estimación de incobrables: el caso de la Banca en Chile	67
3.4 Caso 4. Impulso de las ganancias y gestión de las ganancias	69
4. Caracterización Legal, Económica y Contable del Sector Minero Colombiano	74
4.1 Descripción del sector minero en Colombia	74
4.2 Las concesiones mineras en Colombia	80
4.3 Implicaciones contables sobre el tratamiento de los desembolsos para evaluación y exploración	81
5. Análisis de Caso – Empresa Sector Petrolero	87
5.1 Metodología	88
5.2 Acerca de la empresa	88

5.3 Base de preparación y política contable	91
5.4 Análisis de desembolsos para exploración	93
5.5 Aproximación Empírica: Modelo Lineal Simple	98
5.5.1 Análisis descriptivo	98
5.5.2 Modelo Lineal Simple	100
5.5.3 Determinación del modelo	101
5.6 Remuneración e Incentivos	103
5.7 Alternativas	108
Conclusiones	112
Bibliografía	116
Anexos	121

Lista de Abreviaturas

AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
BPG	Bargain Purchase Gain
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standard
MBA	Master of Business Administration
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
SEC	Securities and Exchange Commission
UPME	Unidad de Planeación Minero Energética

Lista de Tablas

	pág.
Tabla 1. Caracterización del administrador	40
Tabla 2. Contribuciones y derechos de los agentes que contratan con la empresa	43
Tabla 3. Aspectos de la literatura sobre gestión de las utilidades	47
Tabla 4. Análisis comparativo: Local versus IFRS	85
Tabla 5. Propiedades, planta y equipo 2012-2019	94
Tabla 6. Costos incurridos en exploración, adquisición de propiedades y desarrollo	95
Tabla 7. Actividades de exploración en el total de los costos	95
Tabla 8. Activos y costos de exploración vs. Resultado	96
Tabla 9. Estadística descriptiva	99
Tabla 10. Pruebas de normalidad	102
Tabla 11. Estructura organizacional por comités	103
Tabla 12. Tipos de compensación	106

Lista de figuras

	pág.
Figura 1. Procedimiento de investigación	19
Figura 2. Delimitación de la investigación	20
Figura 3. Valor agregado de la industria minera “PIB Minero”	79
Figura 4. Historial operativo e ingresos de GeoPark Limited	90
Figura 5. Análisis de actividad de exploración-capitalización vs. resultados	96
Figura 6. Modelo Lineal Simple de Utilidad	100
Figura 7. Dispersión – Modelo Lineal de Utilidad	102

Resumen

Este trabajo es un análisis sustentado en un estudio de caso cuantitativo. Tal estudio busca determinar si existen prácticas de gestión de las utilidades implícitas en el establecimiento de las políticas contables que direccionan la contabilización de los desembolsos de evaluación y exploración minera. Tal hipótesis se cimienta en que la NIIF 6 es discrecional con respecto a la elección de la política contable de tales desembolsos. El fundamento teórico que sustenta esta propuesta está basado en la teoría contractual de la firma y la teoría contable positiva. Teniendo en cuenta la información obtenida de GeoPark Limited para el período 2012-2019 se encuentra que esta empresa eligió el método contable de esfuerzos exitosos para el reconocimiento contable de los desembolsos de evaluación y exploración minera. Al descartar el método del costo total se revela la preferencia de la administración de GeoPark Limited por disminuir en el corto plazo las utilidades empresariales, lo cual no implica que haya manejo contable inapropiado. La información pública disponible no muestra evidencia suficiente de manejo contable en la determinación de los resultados. Teniendo en cuenta el análisis de regresión lineal simple realizado donde se asume como variable dependiente el nivel de utilidades de GeoPark Limited (2012-2019) se encuentra que son estadísticamente significativas las variables precio de cierre de la acción y nivel de honorarios del director. Si se siguen las motivaciones establecidas analíticamente en la sección 2.3 únicamente la variable precio de cierre de la acción estaría fundamentada en la motivación de valoración continua en el mercado de valores (pretensión de la gerencia de manipular las utilidades con el fin de afectar el precio de la acción).

Palabras claves autor: NIIF 6, desembolsos, capitalización, gestión de las utilidades, conflicto de interés.

Abstract

This work is an analysis supported by a quantitative case study. This study seeks to determine if there are implicit profit management practices in the establishment of accounting policies that guide the accounting of mining exploration and evaluation costs. This hypothesis is based on the fact that IFRS 6 is discretionary with respect to the choice of the accounting policy for such costs. The theoretical foundation that supports this proposal is based on the contract theory of the firm and positive accounting theory. Taking into account the information obtained from GeoPark Limited for the period 2012-2019, it is found that this company chose the accounting method of successful efforts for the accounting recognition of mining exploration and evaluation costs. Discarding the total cost method reveals the preference of GeoPark Limited's management to reduce accounting profits in the short term, which does not imply that there is inappropriate accounting recognition. The public information available does not show sufficient evidence of earnings management. Taking into account the simple linear regression analysis performed where the level of profits of GeoPark Limited (2012-2019) is assumed as the dependent variable, it is found that the variables closing price of the stock and level of director fees are statistically significant. If the motivations established analytically in section 2.3 are followed, only the variable closing price of the share would be based on the motivation of continuous valuation in the stock market (management's claim to manipulate profits in order to affect the price of the action).

Key words author: IFRS 6, disbursements, capitalization, earnings management, conflict of interests.

Introducción

En Colombia, la actividad minera volvió a ser relevante durante la presidencia de Pastrana (1988-2002), período en el cual la minería sin hidrocarburos hizo una contribución al Producto Interno Bruto en 1.8%; sin embargo, fue especialmente durante la presidencia de Santos (2010-2018) cuando este porcentaje ascendió al 2.3% (El Nuevo Siglo, 2012). Para los años 2000 y 2009 las exportaciones de este sector tuvieron un auge representado en un valor aproximado de 39 mil millones de dólares. Este ascenso económico incentivó el diseño de diferentes políticas, planes y programas que pudieron ayudar al país en la obtención de un mejor posicionamiento como “país minero” (Vélez, 2014).

Pese a la reciente crisis de este sector en el mundo, la minería colombiana sigue en crecimiento. Según lo refiere Ponce (2012), durante el primer gobierno del presidente Santos (2010-2014), el modelo de desarrollo se basó en la extracción de minerales para dinamizar la economía de los demás sectores: agricultura, transporte, infraestructura, vivienda e innovación. Colombia es un país con tradición minera. Esta actividad se ha realizado desde épocas coloniales. Hoy en día, ésta tiene un papel fundamental en la vida económica del país, hecho que no se puede desconocer, aun cuando sus efectos ambientales y su relación con el conflicto armado también han evidenciado otra perspectiva.

La NIIF 6 está relacionada con la exploración y evaluación de recursos minerales, es decir, con el tratamiento de la evaluación de los desembolsos en efectivo incurridos por una entidad originados en la exploración y evaluación de recursos minerales antes de que se compruebe la factibilidad técnica y la viabilidad comercial para realizar la extracción de los recursos.

En virtud del régimen vigente (Ley 685 de 2001), existen diferentes formas a través de las cuales se puede acceder a un contrato de concesión minera. Estas son: la propuesta de contrato de concesión minera, la solicitud de legalización de minería de hecho, la solicitud de formalización minera, entre otros. En todo caso, una vez que la empresa gana una concesión, realiza la búsqueda del mineral, y de ser encontrado, conduce a la celebración de un contrato para exploración. El objetivo principal de la NIIF 6¹ es la especificación de la información financiera relativa a la exploración y evaluación de recursos minerales tanto en el período de factibilidad técnica y económica, como en el momento que la empresa ha obtenido los derechos legales de explotación.

Ahora bien, para las empresas del sector hacer la prospección y el desarrollo es costoso porque implica adquirir las concesiones mineras y realizar la exploración y evaluación. En esta segunda etapa las actividades incluyen: búsqueda y análisis de la información histórica de exploraciones, estudios geológicos, perforaciones y muestreos de exploración, determinación y evaluación de los volúmenes, leyes de los recursos, transporte topográfico, requerimientos de infraestructura, realización de estudios financieros y viabilidad comercial de la extracción, como indica Del Pozo (2014).

Debido a lo anterior, las empresas tienen incentivos complejos y en conflicto. Por ejemplo, para fines tributarios las empresas quisieran cargar estos desembolsos como gasto porque pueden deducirlo de su impuesto de renta. Sin embargo, para efectos financieros las empresas preferirían capitalizar los desembolsos para poder amortizarlos en el largo plazo y no impactar el estado de resultados de forma negativa.

¹ La emisión de dicho estándar fue resultado de la primera fase del proyecto sobre actividades extractivas del Comité de Normas Internacionales de Información Financiera.

De acuerdo con la NIIF 6, los costos de evaluación y exploración minera se pueden cargar a los resultados según se incurran o se pueden capitalizar hasta que se descubran las reservas. Es decir que, la entidad podría continuar empleando las políticas contables según los PCGA que estaba usando cuando aplicó por primera vez los requerimientos de las NIIF.

Así mismo, debido a este conflicto, el tema de los desembolsos reviste importancia ya que la NIIF 6 les permite plantear la política contable que les pueda convenir en algún sentido. Allí hay posibilidades para que se desarrollen incentivos, de forma tal, que se pueden anticipar o atrasar las causaciones, según el criterio y los intereses propios de la compañía.

La gestión de las utilidades (*earnings management* en inglés) es una práctica que tiene como propósito utilizar las alternativas legales para manejar las ganancias. En este sentido, lo que se analiza bajo esta perspectiva es cómo la gerencia hace algunas causaciones para las cuales la norma permite una discrecionalidad, y de esta forma se manipula el resultado contable. De esta manera, se evita que la cifra presente altos (bajos) dependiendo de los entornos en los cuales se desempeña la compañía.

1. Aspectos Preliminares

1.1 Planteamiento del problema

En la dinámica creada por la globalización financiera toma relevancia la regulación contable internacional que busca armonizar prácticas contables empleando criterios establecidos por el paradigma de la utilidad de la información para fundamentar las decisiones de inversión. En Colombia, se introdujeron los estándares internacionales con la Ley 1314 de 2009 que reemplazó el Decreto 2649 de 1993. Tal Decreto, si bien, tenía influencia de la normativa extranjera, porque estaba sustentado en una mezcla de conceptos latinos (sobre registros y libros de contabilidad) y anglosajones (sobre regulación contable), posiblemente no tuvo un impacto contable tan determinante como puede que ocurra con el efecto que tendría la implementación de las NIIF. La regulación internacional de la contabilidad financiera fue surgiendo a partir de los años sesenta, en parte guiándose, por la expansión de los mercados de capitales como de la promoción e institucionalización de una regulación contable internacional.

En la década de los sesenta del siglo XX se dio inicio a los avances empíricos en el campo investigativo contable, sustituyendo en buena medida la investigación en contabilidad de carácter normativo. Además, como lo señala Monterrey (1998) por estas fechas, la Fundación Ford y la Corporación Carnegie solicitaron informes para analizar el contenido de los estudios de posgrado (MBA) que se impartían en las escuelas de negocios en Estados Unidos. El resultado fue una crítica tanto a la escasa investigación en tales escuelas como a su calidad. Dichos informes hicieron eco en la academia contable, cuya pretensión fue elevar el rigor de la teoría contable. De allí que, algunos autores, empezaron a sustentar sus trabajos en la moderna teoría financiera, dando origen al denominado enfoque del contenido informativo de las cifras contables como se evidencia en el trabajo de Ball y Brown (1968). Gradualmente, la regulación

contable recibió la influencia del enfoque de la utilidad que pretende principalmente que la información contable sea útil para tomar decisiones de inversión.

Ahora bien, con la puesta en marcha de la nueva legislación contable colombiana surgen otros aspectos cada vez más complejos en torno a la utilidad de la información contable. Los estándares contables contemplan tratamientos alternativos discrecionales que originan elecciones de política contable admitiendo soluciones distintas para un caso concreto. Es allí, donde surge el enfoque de esta investigación que busca detectar una posible relación entre el comportamiento de la gerencia y el manejo contable; en particular, aquella situación relacionada con los desembolsos para exploración y evaluación de recursos mineros que trata la NIIF 6.

En otras palabras, esta investigación busca, dentro de los elementos de la elección contable, determinar si existen relaciones entre las decisiones de la gerencia (mediadas por algún conflicto de interés) y el establecimiento de la política contable relacionada específicamente con los desembolsos para la exploración y la evaluación minera.

1.2 Diseño metodológico

1.2.1 Tipo de Investigación

El análisis está basado en un estudio de caso cuantitativo. Según Denny (1978), el estudio de caso es un “examen completo o intenso de una faceta, una cuestión o quizás los acontecimientos que tienen lugar en un marco geográfico a lo largo del tiempo”. Adicionalmente, se caracteriza por el examen detallado, comprensivo, sistemático y en profundidad del caso objeto de interés. Merriam (1988), por su parte, deduce las características esenciales del estudio de caso como son: particularista (viene determinado porque el estudio de

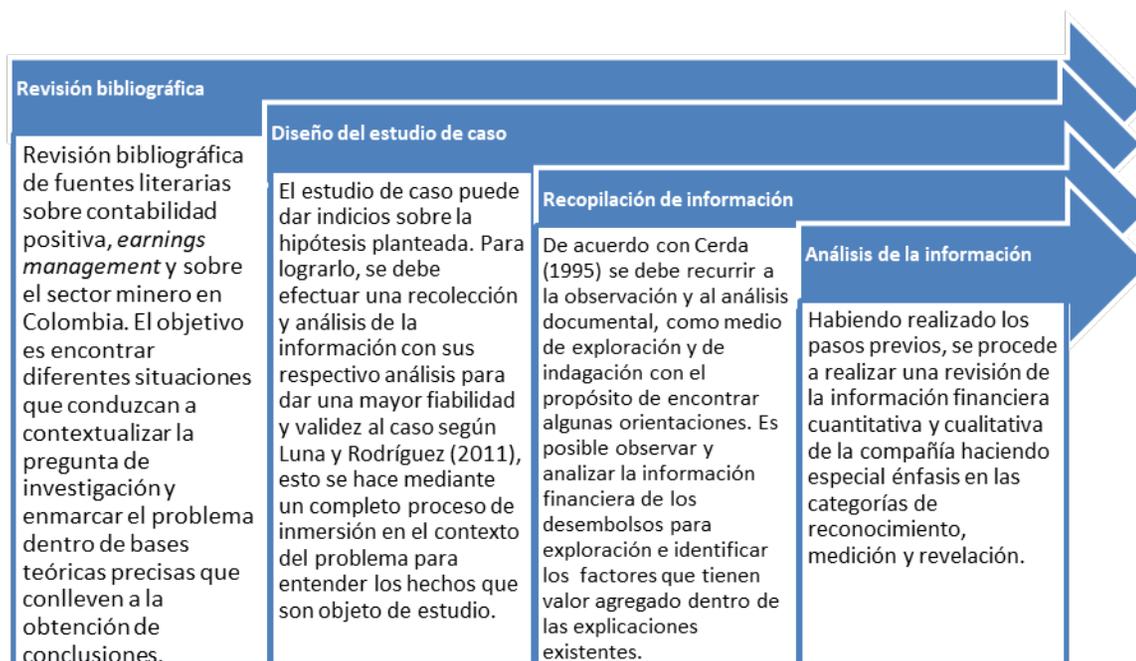
caso se centra en una situación suceso, programa o fenómeno concreto), descriptivo, heurístico² e inductivo. Similarmente, Martínez (2006) citando a Eisenhardt (p. 174), indica que los estudios de caso pretenden ser un ejemplo de “una estrategia de investigación dirigida a comprender las dinámicas presentes en contextos singulares”. Así mismo, Yin citado en Martínez (2006, p. 174) sostiene que “el método de estudio de caso es apropiado para temas que se consideran prácticamente nuevos”.

Por tanto, se elige esta metodología de investigación teniendo en cuenta que los trabajos sobre prácticas de gestión de las utilidades en el establecimiento de políticas sobre desembolsos para exploración de recursos minerales en Colombia, aunque no son novedosos, necesitan de mayor investigación. Siguiendo a Cepeda Carrión (2006) los estudios de casos pueden ser de naturaleza positivista o interpretativa. Las diferencias entre ambos enfoques comprenden aspectos ontológicos, epistemológicos, metodológicos, entre otros (p. 63). Además de que el enfoque positivista asume la verdad como correspondencia y por ende tal cualidad le es asignada a los datos, también se acepta que los resultados del análisis cuantitativo son replicables. La cuestión particular es que las investigaciones sobre el manejo de las utilidades han sido criticadas porque sus resultados han sido difíciles de sostener y contradictorios (Sunder, 2005, p. 130). Razón por la cual en este estudio de caso la evidencia va surgiendo dentro del proceso y se va completando de acuerdo con los datos que se van recogiendo.

1.2.2 Procedimiento de investigación

La forma de abordar esta investigación se ilustra en la Figura 1:

² Otros autores como Stenhouse (1990) también enfatizan en la cualidad descriptiva del objeto de estudio, en la que se utilizan las técnicas narrativas y literarias para describir, producir imágenes y analizar las situaciones.

Figura 1.*Procedimiento de investigación*

Fuente: Elaboración propia basada en Luna y Rodríguez (2011) y Cerda (1995).

1.2.3 El estudio de caso

El desarrollo de este trabajo abarca el estudio de caso de una compañía representativa que realiza la actividad de explotación minera, por ser una situación en la que posiblemente se realiza una manipulación contable. Esta compañía cotiza en la Bolsa de Valores de New York y es regulada por la SEC. En tal sentido, lo que se quiere probar es la existencia o no de un conflicto de intereses que sesga la aplicación de la norma contable. Por ello, se revisarán a fondo aspectos gerenciales, legales y contables. En otras palabras, se busca determinar si existen factores que pudieran generar incentivos para desarrollar prácticas de gestión de las utilidades en cualquier compañía de este tipo. Como resultado de este trabajo también se espera guiar el desarrollo de

futuras investigaciones que amplíen el estudio de las prácticas de gestión de las utilidades en el contexto colombiano.

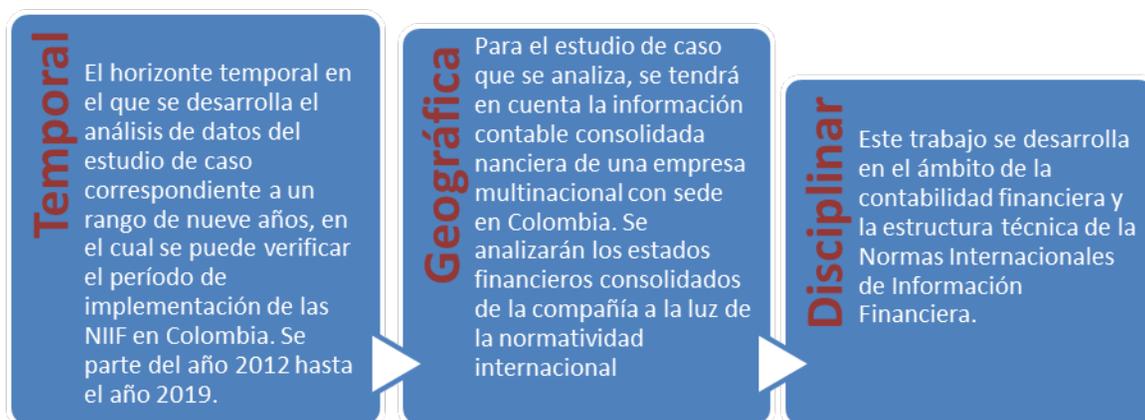
En el desarrollo del estudio de caso fue necesario acudir a un método estadístico para dar mayor validez a los resultados obtenidos. Para ello se realizó una estadística descriptiva para encontrar variables significativas y un modelo lineal simple con el cual se mostró la relación de dos variables con el resultado de la empresa en un período de tiempo de 8 años.

1.2.4 Delimitación

La investigación estará delimitada como se indica en la Figura 2.:

Figura 2.

Delimitación de la investigación



Fuente: Elaboración propia basada en Cerda (1995).

1.3 Justificación

Luego de transcurridos siete años de la aplicación obligatoria en Colombia de las NIIF plenas, se han evidenciado en algunos casos, impactos relevantes sobre el patrimonio. No obstante, es importante examinar qué está ocurriendo con los cambios producidos en la información financiera en otras partidas, toda vez que el impacto no solo es financiero, sino también operativo y fiscal.

El sector minero en Colombia y en el mundo, viene recuperándose de una crisis provocada por el desplome del precio del petróleo ocurrido a mediados del año 2014. Pese a lo anterior, el sector de hidrocarburos sigue siendo una prioridad para los gobiernos ya que de sus logros dependen en buena medida los ingresos para financiar el gasto público y la inversión de la Nación colombiana. No obstante, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos por impulsar otros sectores económicos con la finalidad de sustituir dichos ingresos del petróleo mediante la denominada “nueva economía”, éstos han sido infructuosos (El País, 2017). Lo anterior puede ser un indicador de que los gobiernos en realidad no han trabajado de manera consistente y no han hecho apuestas importantes para darle un giro a la economía colombiana.

Dados los nuevos esquemas contables que rigen a partir de la expedición de la Ley 1314, por medio de la cual se expidió el régimen normativo para los preparadores de información financiera, este trabajo busca determinar una cuestión particular respecto del tratamiento contable que se le da a los desembolsos para actividades de exploración y evaluación. De forma específica, la NIIF 6 indica que las empresas que reconozcan activos para exploración y evaluación, al desarrollar la política contable aplicarán el párrafo 10 de la NIC 8 (Políticas Contables, cambio en estimaciones contables y errores). Este párrafo señala:

En ausencia de una NIIF que sea aplicable específicamente a una transacción o a otros hechos o condiciones, la gerencia deberá usar su juicio en el desarrollo y aplicación de una política contable, a fin de suministrar información que sea: (a) relevante para las necesidades de toma de decisiones económicas de los usuarios; y (b) fiable.³

Igualmente, esta norma exime de la aplicación de los párrafos 11 y 12 de la NIC 8 que establecen las fuentes de jerarquía normativa, así como las guías que la dirección está obligada a considerar al desarrollar una política contable para una partida, cuando ninguna NIIF sea aplicable específicamente (IASB, 2012).

Como resultado de esta prerrogativa, la entidad queda en libertad de escoger la política contable para el reconocimiento de los desembolsos para exploración y evaluación. En concreto, la gerencia puede reconocer el gasto y trasladar el efecto a resultados o capitalizarlos y aumentar el nivel del activo. Es allí donde podría generarse una tensión particular. La diferencia entre estas dos opciones es importante dado que por lo general los montos por dichos conceptos son muy significativos y, por tanto, su efecto sobre los estados financieros es relevante ya sea que se capitalicen estos recursos o que se lleven directamente al gasto. El efecto sobre los estados financieros genera un impacto en las decisiones de los inversionistas, lo que podría incentivar a los gerentes a hacer uso de estas políticas en su favor. La empresa podría tener diferentes objetivos como capitalizar los desembolsos, incrementar la eficiencia técnica u optimizar el pago de tributos. En cualquier caso, según sea el objetivo, la información es susceptible de presentar sesgos según los intereses de la gerencia.

³ En el sentido que los estados financieros: i) presenten de forma fidedigna la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad; ii) reflejen la esencia económica de las transacciones, otros eventos y condiciones, y no simplemente su forma legal; iii) sean neutrales, es decir, libres de prejuicios o sesgos; iv) sean prudentes; y v) estén completos en todos sus extremos significativos.

En correspondencia con lo manifestado, este documento intenta averiguar si la escogencia de políticas contables para este caso en particular está sesgada por un interés del gerente que se concreta en la gestión de utilidades. En Colombia, ciertamente no se ha avanzado mucho en temas de conceptualización y regulación acerca del tema de la gestión de las utilidades. Las actuaciones discrecionales de los administradores no han sido objeto de estudio en forma significativa, si bien existen aproximaciones por parte de los entes reguladores contables, no han tenido una adecuada difusión y sus efectos en la aplicación han sido poco visibles.

Encontrar las motivaciones subyacentes a la manipulación requiere aclarar varios conceptos. La SEC (Securities and Exchange Commission), organismo que regula el mercado de valores estadounidense, está imponiendo sanciones por omitir información relacionada con conflictos de intereses en las empresas, las cuales tienen la obligación de eliminar dichos conflictos. En Colombia, la Superintendencia de Sociedades ha avanzado someramente en la regulación acerca de los conflictos de intereses en sociedades comerciales, lo que permite explorar la idea de si la gestión de las utilidades está relacionada con la determinación de la política contable que define de manera orientada la gerencia de un organismo empresarial.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Determinar si existen prácticas de gestión de las utilidades (earnings management) en la aplicación de la NIIF 6, con relación a la determinación de políticas para contabilización de los desembolsos para exploración y evaluación de recursos minerales.

1.4.2 Específicos

Describir algunos casos validados de gestión de las utilidades (earnings management) para encontrar puntos de referencia con el estudio de caso que ayuden a identificar esta problemática.

Analizar las políticas establecidas para un estudio de caso con relación a la causación de los desembolsos para etapas de exploración y evaluación minera.

Evaluar el impacto financiero que tiene sobre los reportes la aplicación del estándar y en especial la determinación de dicha política en específico.

Examinar la política de incentivos de la alta gerencia de una empresa minera con el fin de establecer si existe algún conflicto de intereses que induzca a la administración a manipular las utilidades.

1.5 Organización

Este trabajo se desarrolla en cuatro etapas, a saber. Primero, se delimita el marco teórico que fundamenta la investigación. Segundo, se revisan cuatro estudios de caso relacionados con la gestión de utilidades con el propósito de identificar elementos centrales para llevar a cabo la investigación aquí planteada. Tercero, se desarrolla el marco legal colombiano sobre minería en Colombia y se revisa la norma internacional contable a la luz del problema objeto de estudio. Cuarto, se presenta el estudio de caso de una empresa que realiza la actividad de exploración y evaluación minera para determinar relaciones con la teoría a nivel de la gestión de las ganancias. En seguida, se presenta un modelo estadístico que muestra una aplicación cuantitativa que busca proporcionar validez a la temática abordada. De esta manera se concluye el trabajo permitiendo recoger varias lecciones y alternativas sobre el tema abordado.

2. La Gestión de Utilidades: Perspectiva Teórica

Inicialmente, se presentan las teorías de la organización teniendo en cuenta diferentes aproximaciones (sección 2.1). Enseguida, se comentan los enfoques contables que, basados en la teoría contractual, consideran en general el rol del administrador en el proceso contable y, en particular, fundamentan la gestión de las utilidades (sección 2.2). A continuación, se presenta la definición y las prácticas del manejo de las ganancias. Allí mismo se identifican las motivaciones de la gestión de las utilidades (sección 2.3). Teniendo en cuenta que la gestión de utilidades influencia la revelación de la información, un apartado se dedica a examinar esta cuestión (sección 2.4). Posteriormente, se resumen algunas investigaciones que abordan el tema de los efectos de la adopción de las NIIFs en la manipulación de las utilidades (sección 2.5). En el entendido de que es difícil que el gerente esté en sintonía con el logro de los intereses de los accionistas, se examinan los conflictos de interés tanto desde la perspectiva de la teoría de la agencia como del derecho de sociedades (sección 2.6).

2.1 Enfoques teóricos organizacionales

Esta sección tiene como propósito presentar las teorías de la organización con el fin de obtener una perspectiva más amplia de su aplicación por los teóricos de la contabilidad en el tema de la actuación de la administración y la gestión de las utilidades. Para iniciar, los enfoques que siguen una perspectiva contractual a nivel de la empresa son la teoría de agencia, la teoría de los costos de transacción y la teoría de contratos incompletos y derechos de propiedad.

La teoría de la agencia considera la problemática de la relación agente-principal que analizaron Jensen y Meckling (1976). Estos autores enfatizan en el contrato entre el propietario y

el gerente. En éste se comparte la titularidad de una relación de agencia, la cual es definida como “un contrato según el cual uno o más (directores) contratan a otra persona (el agente) para que realice algún servicio en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad de toma de decisiones al agente” (p. 308). En el contrato de administrador-accionista, el administrador es visto como el agente y el accionista como el principal. Por otra parte, es preciso destacar que contrario al administrador, el ingreso del accionista no se da en función a una contribución, sino que surge después de que se han hecho todos los pagos. Es de la ganancia obtenida, que el accionista puede obtener derecho al pago de los dividendos.

Jensen y Meckling (1976) abordan el asunto de la gerencia basados en los costos de agencia pues si bien el agente no siempre actúa en beneficio del principal, su actuación está mediada por unas relaciones contractuales que difieren significativamente. Hay que reconocer que en un ambiente de incertidumbre es el agente quien dispone de información especializada. De ahí se desprende la necesidad de establecer mecanismos de incentivos y control formalizados en los contratos, los cuales dan lugar a los costos de agencia que comprenden: i) el costo de monitoreo por parte del director, ii) el costo de fidelidad por parte del agente, y iii) la pérdida residual. De acuerdo con esta teoría, el gerente debe obtener cooperación de los demás agentes para llevar a cabo sus tareas y no puede controlar su comportamiento perfectamente para ser capaz de apropiarse de algunos de estos recursos para sus propios fines (1976, p. 309). Para Jensen y Meckling (1976) las diferencias entre el agente y el principal son:

- i) Motivaciones diferentes, lo que puede ocasionar conflictos de interés.
- ii) Información incompleta, los agentes no dan información a los principales sobre las características, conocimientos y acciones con las que operan.
- iii) Asumen distintos niveles de riesgo.

En consonancia con lo anterior, los costos de agencia dependen del costo de la medición del rendimiento del gerente (agente) y su evaluación, del costo de la elaboración y aplicación de un índice para compensar el gerente y, del costo de idear y hacer cumplir normas o políticas de comportamientos específicos (p. 32). En suma, la contabilidad positiva supone que en la práctica contable se asumen costos de información y contratación que afectan los flujos de efectivo de la empresa o del gerente de la empresa, y, por tanto, brinda la posibilidad de explicar las variaciones en los procedimientos entre las empresas.

Adicionalmente, autores como Sunder (2005) y Jensen y Meckling (1976) hacen una distinción sobre los dos tipos de gerentes que existen en las organizaciones: el gerente propietario y el gerente profesional, quienes desde luego tienen incentivos y costos de agencia diferentes. Para Jensen y Meckling (1976), la gestión de los recursos por parte de los gerentes-propietarios garantiza que limitarán sus actividades de acuerdo con el contrato.

La teoría de los costos de transacción fue desarrollada por Coase (1937) y Alchian y Demsetz (1972), quienes muestran cómo la empresa sirve como puente para que las relaciones contractuales entre las personas permitan reducir los costos de transacción y generar una producción eficiente. Desde este enfoque, las transacciones son coordinadas a través de dos formas: i) una forma descentralizada de precios en la que el mercado se encarga de resolver los conflictos a través de los precios y, ii) una forma centralizada en donde las firmas (empresas) a través del contrato, solucionan relaciones conflictivas del comportamiento de los individuos. La firma internaliza las transacciones y disminuye los costos de transar.

El trabajo de Coase (1937) surgió como una crítica al modelo de competencia perfecta de la teoría económica neoclásica. En particular, a la representación de la firma como una caja negra que maximiza el beneficio. Su trabajo pretende explicar la razón por la cual existen las empresas,

cómo evolucionan y cómo trabajan las organizaciones. Los vínculos de colaboración al interior de la organización pueden adoptar la forma de contratos y con esto, se busca explicar la relación entre el principal y los agentes. De allí que Coase (1937) sentó las bases del enfoque contractual de la firma. En suma, el contrato busca alinear el sistema de incentivos con la productividad de los agentes. La empresa (firma) es una red de contratos sin los cuales las firmas serían irrelevantes ya que los consumidores contratarían directamente con los dueños de los factores productivos. El autor se centró en los costos de transacción para efectuar contratos e intercambios y argumentó que las actividades se incluirían dentro de la empresa siempre que los costos de usar los mercados fueran mayores que los costos de usar la autoridad directa.

En una perspectiva más amplia a la teoría de la agencia, se sostiene que los *contratos son incompletos* por los elevados costos de negociación, la dificultad de la verificabilidad y la racionalidad limitada. La existencia de tales contratos crea la posibilidad de un comportamiento oportunista. En ese sentido, la teoría de los derechos de propiedad ofrece como salida que los derechos de control expost sobre unos recursos (activos) se asignen a aquella parte “cuyas acciones son más importantes para crear valor en el marco de la relación contractual” (Collaciani y Gulayin, 2016, p. 9). Siguiendo tal perspectiva teórica, lo que define a la empresa es constituirse como una colección de activos físicos. Asumiendo tal enfoque, se entiende que los derechos residuales de control sobre los activos alteran tanto el poder de negociación de las partes contratantes como la división del ingreso residual (Collaciani y Gulayin, 2016, p. 11).

De todas maneras, los enfoques contractuales de la firma no logran comprenderlo todo. Para Simon (1991), es difícil explicar los grados de integración de las actividades económicas. En muchos casos, el análisis de costos de transacción no es aplicable, e incluso donde lo es, a menudo queda un margen considerable para diferentes grados de integración. El trabajo de

Simon (1991) destaca tres aspectos importantes como son: i) la eficiencia relativa de los mercados y las organizaciones. ii) las consecuencias de que las organizaciones de una sociedad sean propiedad de organizaciones con fines de lucro, de organizaciones sin fines de lucro o de organizaciones públicas, respectivamente, y iii) las consecuencias de utilizar la planificación centralizada en lugar de los mercados para regular las relaciones entre organizaciones.

En este sentido, Simon afirma que el punto de partida es reconocer que la maximización de las ganancias de la empresa es precisamente lo que maximiza las ganancias de los ejecutivos y otros empleados. Entonces, su teoría asume que en la relación principal-agente media la maximización de las utilidades individuales de los agentes. Termina agregando que, “una teoría de la organización con una función de utilidad no especificada no es una teoría en absoluto” (p. 30). Se trata de encontrar las motivaciones subyacentes a esta realidad.

Razón por la cual, se enfoca en cuatro roles, a saber: la autoridad, las recompensas, la lealtad y la coordinación. Para Simon (1962), la inteligencia precede a las elecciones racionales (en contraste con la versión clásica del utilitarismo) y, entonces, el administrador es considerado un “hombre administrativo” que no solo “maximiza” sino que “satisface” dentro de un rango de alternativas satisfactorias que no necesariamente son óptimas y que a su vez tienen consecuencias más allá de los individuos (Estrada, 2007). En concreto Simon planteó que:

Lo que constituye la preocupación central de la teoría de las organizaciones es el límite entre los aspectos racionales y no racionales del comportamiento social humano. La teoría administrativa es, particularmente, la teoría de la racionalidad intencionada y limitada del comportamiento de los seres humanos que se dan por satisfechos" porque no tienen la inteligencia suficiente para conseguir el máximo (Simon, 1962, Citado en Estrada, 2007, p. 154)

Así pues, el propósito de los individuos en las organizaciones es la satisfacción de sus aspiraciones y no la maximización, ya que la mayoría de las personas actúan según impulsos emocionales no completamente racionales. De modo que, las personas son parcialmente racionales y están limitadas por tres dimensiones: i) la información disponible, ii) la limitación cognoscitiva de la mente individual y iii) el tiempo disponible para tomar la decisión. En suma, el modelo de elección de Simon fue bien recibido, aunque su concepto de *satisfacción* no siempre es admitido. Ha generado confusión ya que sugiere el rechazo de la maximización en la toma de decisiones sujeto a costos de información, como lo afirman.

Por su parte, Fama (1980, p. 289), sugiere que las empresas son como un equipo cuyos miembros actúan según su propio interés, pero conscientes de que sus destinos dependen, en alguna medida, de la supervivencia del equipo en su competencia con otros equipos. Las acciones de reducción de valor (gastos de agencia) están motivados por la transferencia de riqueza a otras partes asociadas con la empresa.

Stiglitz (1987) afirma que “las implicaciones de que la información sea costosa (asimétrica) incide sobre el comportamiento de los agentes y en el funcionamiento de los mercados” (Tenjo, 2003, p. 4). Esta información imperfecta ha sido extendida para incluir elementos de incertidumbre sobre las consecuencias futuras de las decisiones tomadas y, complementariamente, se ha destacado el carácter incompleto del sistema de mercado. En particular, el mercado tiene limitadas posibilidades para que los agentes puedan diversificar los riesgos. Algunas de las consecuencias relevantes de que la información sea costosa y privada son: “la dificultad para obtener el conocimiento que se requiere para tomar decisiones óptimas y para enmarcarlas en unos contratos adecuados; la necesidad de acudir a incentivos y mecanismos de control para asegurar el cumplimiento de los compromisos adquiridos y, la imposibilidad de

actuar con perfecto conocimiento de las consecuencias de las decisiones y del entorno cambiante en que ellas se toman” (Tenjo, 2003, p. 3). En ese sentido, se entiende que para Stiglitz (1987) los agentes sesgan la información, hasta llegar incluso a mentir pues tienen incentivos para crear asimetrías de información a partir de información imperfecta⁴.

Según Demski (1994), una de las cualidades de la administración es la de convertir la información en acción a través de un proceso intermedio que es la decisión. Las personas se enfrentan continuamente a la toma de decisiones asumiendo de esta forma un costo de oportunidad. Puede ocurrir que las decisiones útiles para el mercado no siempre sean útiles para la firma; al mercado le importa el momento justo de la transacción y a la firma le interesa la perdurabilidad (el negocio en marcha). En ocasiones, la toma de decisiones en el mercado puede ser contraproducente para la empresa porque pueden existir lógicas económicas contrapuestas.

En una perspectiva diferente, Weinstein (2007) define la empresa como un modo específico de coordinación alternativa al mercado y como respuesta de una falla de mercado.⁵ De ahí que la empresa es considerada como una “institución” y una “organización social” que implica la interrelación de una amplia diversidad de intereses económicos – de los propietarios que suministraron el capital, de los trabajadores que “crean”, de los consumidores que dan valor a los productos y, sobre todo, de quienes ejercen el poder -. Añade, que la empresa existe por derecho propio como una entidad específica, más allá de las personalidades cambiantes, de sus

⁴ La información imperfecta difiere de la información incompleta. Este autor define esta última como la información sobre la estructura, reglas o características de un juego que puede no ser del conocimiento de todos (Akerlof, 2001). Se decide bajo *información imperfecta* si las reglas o la estructura son conocimiento común, mas no se sabe nada sobre los eventos y acciones de los otros. Si no se conocen las reglas o la estructura de la situación, se toman decisiones bajo circunstancias más difíciles llamadas *información incompleta*. La contabilidad, como un sistema para llevar a cabo contratos o como un sistema de rendición de cuentas, puede funcionar eficazmente no solo en situaciones de información imperfecta sino también en contextos de información incompleta (Sunder, 2005, pp. 25-26).

⁵ Weinstein se apoya en Coase (1937) y en Berle y Means (1932).

accionistas, trabajadores y gerentes y ésta puede considerarse tanto como una confrontación entre intereses diversos como una concentración de poderes. Según esta perspectiva, la empresa es considerada como una institución, más allá de los contratos y las competencias. No puede reducirse a un acuerdo privado, sino que debe regirse por un sistema legal de normas externas que se imponen a los individuos.

Para Weinstein (2007), el legado de Ronald Coase se halla entre la teoría neoinstitucional o contractual y la perspectiva basada en competencias o conocimiento (2007, p. 23). Integrar ambos puntos de vista puede conducir a la comprensión total de la empresa. Para lograr tal propósito es sustancial el estudio de la hipótesis de la racionalidad limitada y su consecuencia, el carácter incompleto de los contratos, como se deriva del trabajo de Simon. Allí la relación contractual en sí misma, es muy relevante; partiendo de la racionalidad limitada propuesta por Simon, se busca llegar a una *eficiencia dinámica* en la que se da un proceso de adaptación de la organización a su entorno. La especificidad del empleo – contratación (el que involucra la autoridad del empleador y la autonomía del trabajador), es un elemento esencial para comprender las características de la empresa moderna.

Weinstein (2007) indica que hay una absoluta necesidad de dar un lugar central al análisis de la producción y la organización interna. La alternativa es extender dramáticamente el concepto de sistema contractual, en el sentido de sistema institucional, definiendo todo un conjunto de posiciones, y, por lo tanto, grupos sociales, que existen independientemente de los individuos que los ocupan. En suma, se trata de fortalecer la teoría de los derechos de propiedad, para convertirla en una de las bases de todas las organizaciones e instituciones de la sociedad. (2007, p. 43). Concluye este trabajo que los conocimientos y capacidades de la organización superan la suma de los conocimientos de sus miembros, relegando la visión individualista según

la cual la empresa es solo un simple acuerdo privado; este objetivo se logra a través de la coordinación de los conocimientos y habilidades individuales que conducen a la codificación del conocimiento y los procedimientos de interacción.

Ahora bien, una visión alternativa de los enfoques organizaciones, pero que puede tener relevancia a nivel de la contabilidad, es la eficiencia técnica. Es posible que la empresa no busque la maximización de las utilidades sino la máxima productividad de sus recursos. De acuerdo con Cachanosky (2012) dicha eficiencia refleja si los recursos son explotados al máximo de su capacidad productiva. Es decir, si tales recursos no se aprovechan en su máxima posibilidad, permite concebir la existencia de una administración inadecuada de los factores productivos.

Hecha esta revisión, se hace evidente que existe un problema que nace desde la definición misma de la empresa y la discusión de sus fines. Para llevar a cabo su propósito, la empresa cuenta con distintas interacciones en las que la acción humana y la búsqueda de un mejor bienestar por parte de los diferentes actores están mediadas por contratos complejos en los que la compensación, el control y las decisiones de inversión son atravesadas por diferentes tipos elecciones a diferentes niveles, incluidas las decisiones relacionadas con el proceso contable.

2.2 Perspectivas contractuales de la firma y la gestión de utilidades

En esta sección se presenta en particular desde la perspectiva contractual de la firma, el rol del administrador en el proceso contable y la posibilidad de que él mismo tenga los incentivos para hacer manejo de las ganancias. Para iniciar se presentan las limitaciones de las teorías. Luego, se comentan los desarrollos teóricos que actualmente tienen acogida en la teoría contable convencional.

Todas las teorías aportan herramientas para el análisis, sin embargo, por tratarse de premisas que intentan explicar el comportamiento humano no es posible determinar una teoría absolutamente precisa⁶. Watts y Zimmerman (1979) sustentan que “la diversidad de posiciones previene un acuerdo general sobre la teoría contable y las teorías contables son normativas porque son utilizadas como excusas para la acción de las políticas contables a utilizar” (p. 273). Siguiendo a Watts y Zimmerman (1978) y (1979), Pina (1991) sostiene que las teorías contables apriorísticas de los años sesenta “habría servido principalmente para utilizar ‘excusas’ en apoyo a las prácticas contables existentes, o en todo caso, para avalar las tesis de los grupos de presión más poderosos” (p. 31). Por esto, los autores proponen la construcción de nuevas teorías e hipótesis contables que permitan llegar a una teoría sólida.

El enfoque positivo contable se apoya en *la teoría financiera basada en la hipótesis de eficiencia del mercado de valores*, la cual fue verificada empíricamente en relación con las cifras contables por Ball y Brown (1968). En su investigación, ellos estudiaron la relación entre los precios de las acciones y los resultados contables de las empresas. Encontraron que las utilidades contables poseen contenido informativo, siendo tal información considerada por el mercado e incorporada en la formación de precios bursátiles. Su trabajo da como resultado la modelización del impacto en el mercado de capitales de la información financiera⁷ e hizo evidente la utilidad empírica de las cifras contables en cuanto llevan información que el mercado de valores estadounidense no había anticipado.

⁶ Sterling (1990) manifiesta que las ciencias sociales no pueden sostener un desarrollo de argumentos que integren todas las variables del mundo y, por lo tanto, es mejor elegir la teoría que sea menos imperfecta y que al momento de su aplicación sea la más eficiente.

⁷ Estos enfoques tuvieron una gran relación con los trabajos destinados a revalorizar a la contabilidad para los usuarios durante la década del 70 y 80.

También, Watts y Zimmerman (1990) consideran que la contabilidad no podría existir sin los costos contractuales y es relevante considerarlos en el marco de una teoría contable predictiva. En su trabajo, estos autores exponen, que las decisiones que se toman en las organizaciones pueden afectar a una empresa, máxime cuando hay dependencia o sesgos individuales ya que los sujetos son oportunistas. Por ejemplo, en el caso de un administrador que busca maximizar sus beneficios. Este fue el punto de partida para el desarrollo de la teoría sobre la elección contable.

De acuerdo con Watts y Zimmerman (1990), es de esperar que ciertos factores afecten los flujos de efectivo de una empresa y, a su vez, éstos resulten afectados por las normas contables. De ahí que, los agentes busquen influir en la regulación. Estos factores son: los impuestos, la regulación, los planes de compensación de la gerencia, los costos de la contabilidad y los costos políticos. Sostienen que una intervención genera teorías diferentes para defender posiciones diferentes que surjan como reacción a tal interposición. Así las cosas, “la diversidad de posiciones previene un acuerdo general sobre la teoría contable y las teorías contables son normativas porque son utilizadas como excusas para la acción política” (Watts y Zimmerman, 1979, p. 1)⁸.

Estos mismos autores revisaron los efectos de varias normas contables en diferentes grupos de individuos, la asignación de recursos y la razón por la cual varios grupos están dispuestos a gastar recursos intentando afectar el proceso de configuración de las normas contables” (Watts y Zimmerman, 1978, p.112)⁹. Su trabajo, además, supone que los individuos

⁸ La teoría de las excusas es, en resumen, la teoría contable justificada por la regulación, la cual reconoce que existen grupos oportunistas los cuales usando ciertos argumentos buscan el establecimiento de determinados métodos. Ello convierte a esta teoría en un enfoque político de la contabilidad financiera.

⁹ Por el contrario, Monterrey (1998) expone una serie de críticas a la teoría positiva de Watts y Zimmerman donde se cuestiona sobre el escenario de un mundo donde todo es incierto y no se puede pronosticar de manera exacta el

actúan para maximizar su propia utilidad. La implicación de este supuesto es que la administración ejerce presión sobre las normas contables pues existen razones para creer que el gerente obtendrá mejores compensaciones seleccionando procedimientos contables a su favor. En este sentido, se asume que el nivel de beneficios de los gerentes es una función de la compensación esperada en períodos futuros (riqueza)¹⁰. También destacan que la posición de la gestión depende del tamaño de la empresa (que afecta la magnitud de los costos políticos). En las empresas pequeñas no se presupone que exista una presión sobre la política contable. Por tanto, se espera que los beneficios y costos de una norma contable tengan un menor impacto en las utilidades informadas por estas empresas.

La variable precio y su relación con la contabilidad está mediada por las relaciones contractuales que se tejen según la contribución que cada agente hace a la empresa y de los beneficios que cada uno desea obtener por su participación. Desde luego, las relaciones que se forman en cada empresa varían, y con ellas, el grado de importancia que el agente le asigna a las variables que surgen de la relación contractual. De acuerdo con Toca (2007), los accionistas asumen riesgos voluntarios e involuntarios. Aunque esta clasificación de riesgos puede ser arbitraria, la misma, guarda relación con el planteamiento de Sunder (2005) en la medida en que el riesgo voluntario lo asume el inversionista. El riesgo involuntario, por su parte, involucraría el resultado de las actividades de la organización.

El enfoque de costos de transacción y la teoría de la agencia han fundamentado aquella investigación contable positiva que permite explicar “la existencia de la contabilidad, la forma adoptada por la profesión contable, la existencia de normas contables, el proceso de emisión de

comportamiento de las personas. Su perspectiva indica que ninguna teoría puede dar una explicación de manera universal a los fenómenos que ocurren en el mundo.

¹⁰ En donde la remuneración total de la administración consta de salarios, incentivos (bonos en efectivo y acciones u opciones), e ingresos no pecuniarios (incluyendo las gratificaciones)

éstas, su contenido y la elección de las políticas contables realizadas por las empresas” (Ball y Smith, 1992, p.3). También hay que indicar que se configuró una línea de investigación interdisciplinaria que examinó la correspondencia entre las formas de las organizaciones y los sistemas contables (Sunder, 2005), (Jensen, 1983).

Otras perspectivas han explorado la relación de la contabilidad con la determinación del valor de la firma. En esta vía, las ganancias proporcionan información a los mercados de capitales. Se entiende que las organizaciones gestionan el conocimiento en ambientes complejos y en tales contextos la contabilidad puede ayudar a explicar el valor de las firmas por presencia de rendimientos anormales (Feltham y Ohlson, 1995). También hace parte de este análisis la comparación social costo/beneficio de escenarios alternativos de divulgación. En este sentido, los fundamentos de la divulgación son cuestiones empíricas. Desafortunadamente, muchos costos y beneficios son costos de oportunidad y beneficios no observables (Watts y Zimmerman, 1986, p. 157).

Como se ha comentado, la entidad es el camino para que el inversionista maximice su ingreso personal. Las variables contables de ingreso y gasto son categorías básicas temporales y su objetivo puede cambiar según el contexto. De una parte, la relación entre la gerencia y el proceso contable se da en función de la medición del ingreso pues es la primera medida de la ganancia. Similarmente, Sunder (2005) indica que el ingreso en sí mismo mide el derecho de los accionistas y contiene indicios valiosos acerca de la continua viabilidad de la empresa, los cuales son utilizados por los agentes para planear su propio futuro y renegociar sus contratos (2005, p. 116). En su documentación se listan cinco categorías de instrumentos para la administración del ingreso: el tratamiento discrecional de las transacciones, la selección de principios contables, el manejo de las estimaciones contables, el ajuste de los precios de transferencias y la toma de

decisiones económicas substantivas (p. 128). De otra parte, de acuerdo con Ijiri (1966), se espera que el proceso productivo sea eficiente tanto en la asignación de los recursos como en el rendimiento que se logre de la utilización de los mismos.

Se hace evidente que los administradores tienen un acceso único a la información sobre el ingreso que administran y en este sentido, el ingreso realmente divulgado está determinado por las acciones interesadas de los administradores (Sunder, 2005, p. 133). En ese sentido, citando nuevamente a Jensen y Meckling (1976), las relaciones entre el principal y el agente difieren en sus motivaciones pues la información es incompleta y los niveles de riesgos que asume cada uno es diferente, conduciendo a un problema general de la organización; de ahí que la contabilidad comportamental debe estar direccionada hacia la auditoría, entendiendo que ésta representa el equilibrio en todas las relaciones de la agencia.

La idea más generalizada sobre la relación entre las decisiones de la gerencia y el proceso contable sigue siendo el trabajo de Gordon (1964). Este autor fue uno de los primeros académicos en proporcionar una teoría para explicar los incentivos motivantes al hacer la elección contable. Sostiene que el gerente sabe escoger la mejor opción con la finalidad de obtener un alisamiento en las series temporales de resultados. También, asume que los usuarios de la información contable no tienen la capacidad para identificar alguna manipulación realizada y lograr una adecuada determinación de los resultados contables.

Por su parte, Argyris (1952), hizo su aporte a esta temática analizando las actitudes de los individuos hacia el presupuesto y la relación entre el proceso asociado a éste y la conducta de los agentes económicos que están involucrados. Esta investigación se enfocó en las motivaciones, la participación y el liderazgo en la organización, lo cual da cabida al enfoque que combina contabilidad y el comportamiento de la gente (contabilidad comportamental).

En suma, cuando se detecta que la gerencia ejerce una mayor influencia en el proceso contable se podría esperar que se configure *ex ante* algún conflicto de intereses respecto al manejo de las utilidades. De hecho, los procedimientos contables son tan importantes en ciertas circunstancias que pueden afectar los flujos que efectivo de una empresa a través de un proceso político y de un proceso de contratación (Watts y Zimmerman, 1986). Hecho que puede explicar que los gerentes cambien los procedimientos contables en presencia de la regulación contable financiera. Por ello, una de las inquietudes es entender qué interés tiene la gerencia para influenciar la determinación de las utilidades ya que el resultado de sus acciones puede comprometer la eficiencia y alterar los métodos contables y los flujos de caja (*cash flow*).

En función de lo planteado, el análisis empírico y el análisis de las organizaciones ha puesto de manifiesto una línea de investigación sobre la práctica contable empresarial relacionada con los incentivos y las prácticas gerenciales que propenden por la manipulación de los resultados debido a una superposición de los intereses propios sobre los intereses de otros agentes relacionados con la organización. En palabras de Sunder (2005) “para cada agente participante en la empresa ésta es una fuente de ingresos. Los agentes participan si el rendimiento de su contribución a la empresa excede lo que podrían obtener en otro lugar” (p. 113). Esta afirmación evidencia que la motivación de cualquiera de estos agentes está relacionada principalmente con una compensación (pecuniaria/no pecuniaria). Dada su posición privilegiada, para los gerentes la obtención de una mayor compensación económica motivaría el manejo de las ganancias. Otros tipos de agentes sin tal posición en la jerarquía administrativa, no tendrían hipotéticamente los medios para llevar a cabo tal manipulación.

Adicionalmente, Sunder (2005) menciona la perversión que ha existido al diseñar el contrato del administrador. Si contractualmente al administrador se le compensa según el

desempeño financiero de la organización, es de esperarse que éste utilice la suspicacia de buscar los mejores procesos y procedimientos administrativos en pro de que los estados financieros reflejen una buena gestión. A nivel de política contable, por ejemplo, el administrador puede hacer o no hacer determinadas revelaciones de información. Por ejemplo, algunas revelaciones pueden figurar de forma discreta en una nota a los estados financieros. Siguiendo a Sunder (2005), en la Tabla 1 se esbozan las relaciones del administrador con el manejo contable.

Tabla 1.

Caracterización del administrador

Factor	Características
El contacto con otros agentes	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar su trabajo con otro agente para así cumplir todas las metas establecidas dentro de una organización • Negociar las compras y los contratos laborales
Factores que afectan la determinación del contrato	<ul style="list-style-type: none"> • Terminación inmediata del contrato • Falta de estímulo • Insatisfacción con el nivel de remuneración • Corta duración de contrato
Responsabilidad sobre las decisiones contables	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones habituales (Transacciones habituales) • Decisiones menos habituales (Implicaciones a largo plazo)
Transacciones relevantes	<ul style="list-style-type: none"> • Provisiones de difícil cobro • Costos de las obligaciones de los títulos valores • Estimación de la vida útil • Valor de salvamento de la propiedad, planta y equipo
Efectos del ingreso	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando los agentes hacen una estimación en el rendimiento, a partir de sus contribuciones respectivas, dan cuenta de los rendimientos actuales. • Cuando el ingreso es utilizado sin tener en cuenta alguna calificación, se tiene un significado muy limitado en la contabilidad • Selección de principios contables
Instrumentos para administrar el ingreso	<ul style="list-style-type: none"> • Ajuste a las estimaciones contables • Tratamiento contable discrecional de las transacciones • Ajuste de las decisiones económicas substantivas • El ajuste a los precios de transferencia

Factor	Características
Preferencias de los administradores	<ul style="list-style-type: none"> • Económicas: <ul style="list-style-type: none"> Salarios (Depende de la continuación de la relación de trabajo) Bonificaciones (Dependen en la medida del desempeño y de las variables del entorno) Beneficios (Considera la ley de impuestos y la interacción entre las preferencias humanas por bienes y servicios frente al factor dinero) Opciones (Diferentes aspectos para el efectivo desarrollo de las funciones del administrador) • No económicas: <ul style="list-style-type: none"> Estatus Oportunidades de mejoramiento Flexibilidad en el trabajo Riesgos, y Desafíos

Fuente: Elaboración propia basada en Sunder (2005).

Sunder (2005) igualmente critica la firma en la representación neoclásica de la *función de producción*. Adopta el enfoque de los costos de transacción positivos involucrando la problemática entre accionistas, ejecutivos, empleados, auditores, clientes y reguladores. Como producto de su estudio, muestra que existe una relación concreta entre los procedimientos contables, la estructura de la empresa, los incentivos para los agentes, los ingresos resultantes, el funcionamiento de los mercados y la eficiencia. En esta perspectiva, las organizaciones son definidas como conjuntos de contratos donde se asume que los agentes son racionales (p. 24) y los conflictos se pueden resolver gracias a la provisión sistemática de información. De hecho, fue Ijiri (1975), quien discutiendo la idea de que la contabilidad es un sistema para proporcionar información útil para la toma de decisiones económicas¹¹, defiende que ésta ha estado por cinco siglos orientada a la rendición de cuentas. Sunder (2005) además, sostiene que, en tal contexto, la contabilidad es un sistema que ayuda a los procesos contractuales para que el conflicto no supere la cooperación y lo hace a partir de cinco funciones que apuntan a construir un modelo de

¹¹ En este sentido, se opone a la contabilidad desde el punto de vista descriptivo

confianza: i) medir las contribuciones de todos los agentes, ii) medir y distribuir los derechos de cada miembro, iii) informar a los miembros sobre el grado de cumplimiento del contrato, iv) distribuir información a los potenciales miembros para mantener la liquidez de los mercados de factores de los que la organización obtiene sus recursos, y finalmente, v) distribuir cierta información como conocimiento común para ayudar a reducir el costo de la negociación de los contratos.

El planteamiento de Sunder (2005) indica que cuando una parte tiene más información que otra, pueden surgir incentivos para sacar ventaja de ésta. En ese modelo contractual, los objetivos están vinculados con las personas, no con las organizaciones (p. 46). De ahí que, pueda surgir un conflicto de instintos contradictorios cuando un agente desea conseguir algo en particular. En breve, los aspectos más destacados de su planteamiento se esbozan de la siguiente manera: i) Las organizaciones se consideran conjuntos de contratos (acuerdos entre personas o pactos colectivos); ii) La provisión de información ayuda al diseño y a la ejecución de contratos y, iii) El control en las organizaciones se traduce en balance y equilibrio (García López, 2004). Las características particulares de los agentes que hacen parte del conjunto de contratos son definidas de la siguiente manera:

- i) El gerente, es quien conoce la actividad y los procesos productivos y posee el conocimiento de un experto.
- ii) El inversor, como aquel que posee el capital y asume el riesgo.
- iii) El auditor, como el agente que genera confianza y por tanto es un factor determinante en la producción.

En efecto, la contabilidad puede medir las contribuciones y derechos de todos los agentes. En la Tabla 2 se ilustra la contribución y el derecho de cada agente de la empresa:

Tabla 2.*Contribuciones y derechos de los agentes que contratan con la empresa*

Tipo de Agente	Contribución	Derecho
Accionista	Capital Accionario	Dividendo, Valor Residual
Administrador	Habilidades	Salario, Bonificaciones, Beneficios
Empleado	Habilidades	Salario, sueldos, prestaciones
Vendedor	Bienes, servicios	Efectivo
Cliente	Efectivo	Bienes, servicios
Prestamista - Acreedor	Capital en Préstamo	Intereses, capital principal
Gobierno	Bienes Públicos	Impuestos
Auditor	Servicios	Honorarios

Fuente: (Sunder, 2005).

Ahora bien, los administradores tienen una posición privilegiada ya que tienen un acceso único a la información que otros agentes no tienen. Las decisiones de gasto o capitalización están mediadas por la discrecionalidad y dependen de la forma de sus contratos, de sus horizontes de decisión y del lugar que ocupa en la jerarquía administrativa. Ellos eligen el sistema contable que les genere mayor bienestar.

Por su parte, para los accionistas, su ingreso ideal estaría determinado por la valoración óptima. Ellos comprometen recursos en la empresa y aceptan un tiempo relativamente largo antes de recibir su remuneración. Tal remuneración depende del nivel de ingreso residual más no de una función de su contribución. El inversionista de capital no desea gastar esfuerzo supervisando las actuaciones de los gerentes, "ellos confían en los auditores, los reguladores, y las leyes impuestas por las autoridades para el uso del sistema de normas contables, los estatutos corporativos y las leyes para proteger los intereses de los accionistas" (Sunder, 2005, p. 140).

Dicho esto, para un accionista la pérdida de control es compensada mediante la diversificación del portafolio de inversión en varias empresas. Si las perspectivas futuras

cambian, la inversión realizada en una firma puede alterarse ya que los derechos y obligaciones de las participaciones son fácilmente transferibles con un costo mínimo de transacción pues el mercado de valores se ajusta rápidamente gracias a los intermediarios que se especializan en recolectar e interpretar información financiera y contable.

2.3 Definición, prácticas y motivos de la gestión de las utilidades

Como resultado de lo tratado en secciones anteriores, se da por hecho que en el desarrollo del proceso contable ocurre la manipulación de las cifras contables, la cual es una variable utilizada como cifra que puede medir el desempeño agregado de la entidad (Dechow, 1994). Los contratos ligados a las cifras contables y en especial al ingreso son impulsores de los incentivos de “maximización” del beneficio en donde los principios contables son distorsionados por las prácticas intencionadas de la gerencia que busca utilizar los instrumentos contables a su favor.

Es destacable el hecho de que la manipulación contable es intencional (Lo que excluye del análisis los errores en la información), en sentido oportunista porque implica la transferencia de riqueza hacia la gerencia, e incluye tanto la manipulación contable como la manipulación de las transacciones reales subyacentes (principio de causación). Tal situación se presenta debido al conocimiento privilegiado que tienen los gerentes sobre las perspectivas futuras de la entidad. Al mismo tiempo, la definición está centrada en la cifra de resultados, la cual determina los derechos de los accionistas y del gobierno.

En palabras de Christie y Zimmerman (1994), la elección contable hay que contemplarla dentro de la teoría de la firma, ya que el manejo que tienen los gerentes acerca de la ganancia y de los costos de la organización, así como el conocimiento acerca de las características de la oferta dentro de la economía hacen muy útil el abordaje de los problemas que normalmente

surgen en las empresas. Para Healy y Wahlen (1999), los gerentes manejan las cifras “ya sea para engañar a algunas partes interesadas sobre el desempeño económico subyacente de la empresa o para influir en los resultados contractuales que dependen de los números de contabilidad informados” (p. 365). Por su parte, Shipper (1989) se refiere a la gestión de ganancias como una gestión de la revelación. De acuerdo con García *et al.* (2005), *Earnings Management*¹² (gestión de las utilidades) es “cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos, para reportar la cifra de resultados deseados, distinta de la real.” (p. 1002). También se sostiene que son “formas legales de manipulación” como apunta Barth, citada en Andrews (2019).

Si bien el término anglosajón *Earnings Management* no tiene una traducción literal, en español, en el lenguaje anglosajón los autores se refieren al manejo de las ganancias, mientras que en español se define como contabilidad creativa. De acuerdo con Dos Santos y Guevara (2003), “la expresión *Earnings Management* debe ser desagregada en las dos palabras que la componen. Por un lado, la palabra *management* traducida al castellano significa gestión o administración, y por otro, la palabra *earnings*, está orientada a describir fundamentalmente el resultado. Así, la expresión *earnings management* puede ser entendida como la gestión o administración de los resultados con la intención de conseguir y divulgar una imagen de la empresa diferente a la real, sea esta estabilidad y equilibrio” (p.1). Por su parte, la definición de contabilidad creativa indica que: “La contabilidad creativa utiliza las posibilidades asociadas con opcionalidad, subjetividad y vacíos en la norma para presentar estados financieros que proyecten una imagen deseada y no necesariamente la realidad que es” (Hollander y Morales, 2017).

¹² La traducción más generalizada a este término es gestión de utilidades (manejo o administración del ingreso), como en efecto se desarrolla en este trabajo. Este término anglosajón surge por la falta de consenso entre los investigadores quienes incluso lo han utilizado de forma indistinta con otros conceptos como contabilidad creativa o maquillaje contable.

Semánticamente, mientras el término manejo de las ganancias se enfoca en la manipulación de las utilidades empresariales, la contabilidad creativa abarca el manejo de las cifras de los estados financieros. De manera que también Hollander y Morales (2017) identifican las causas que promueven el incremento de las prácticas de contabilidad creativa que son: desinformación, problemas de agencia y costos políticos, incertidumbre, presiones de inversionistas institucionales y principalmente, las características de las normas, las cuales pueden o bien facilitar, o dificultar las prácticas de contabilidad creativa. (p. 87). El resultado de este trabajo, en desarrollo de un estudio de caso, muestra que la comparabilidad de la información contable financiera se ve afectada por las prácticas creativas que se dan por las opcionalidades y subjetividades en la revelación y en la valoración del marco normativo de las NIIF.

En las definiciones del término gestión de las utilidades, algunas de ellas, como se ha esbozado, apuntan a la manipulación de las ganancias. No solo puede ser relevante aumentar la compensación del administrador, sino también considerar que malas perspectivas de beneficio suelen conllevar a precios bajos en las acciones. Entonces, la manipulación está determinada por un objetivo preestablecido. En este punto vale la pena precisar frente a la literatura las formas en que se presenta la manipulación de las ganancias y entender que esta se da según el objetivo que se persiga por parte del administrador. La manipulación puede darse a través del movimiento de las ganancias de un período a otro, el ocultamiento de pasivos para inflar las ganancias o directamente con las reglas de capitalización de los costos.

La literatura contable ha hecho notorios avances en el estudio de las prácticas manipuladoras pero su efecto sobre la práctica aún tiene que ser interiorizada y trasladada a la regulación de modo que el control sea más oportuno en la detección de las acciones que promueven estas prácticas y los incentivos tratados con base en las compensaciones. Según

Shipper (1989) es importante entender cómo ocurre la utilización de los instrumentos manipuladores dentro de la gerencia por medio de la toma de decisiones, las habilidades y la normatividad vigente. Los desarrollos más destacados en este sentido se sintetizan en la Tabla 3.

Tabla 3.

Aspectos de la literatura sobre gestión de las utilidades

Característica	Descripción	Autores
Procedimientos para la manipulación contable	1) Prácticas de alisamiento del resultado 2) Políticas contables agresivas 3) Políticas de revelación contable (en el plano de la comunicación externa de la información)	(Monterrey, 1998)
Motivaciones para la manipulación contable	1) Motivaciones contractuales (Contratos de deuda, contratos de remuneración de directivos y otros incentivos contractuales) 2) Motivaciones políticas y gubernamentales (costes políticos) 3) Motivaciones de valoración (Valores generadas en torno a eventos concretos, de carácter continuado)	(Healy y Wahlen, 1999) De acuerdo con (García, et al, 2005).
Instrumentos manipuladores	1) Manipulación contable: Que afecta directamente al registro contable 2) Manipulación real: Que afecta directamente a las transacciones propias	(Shipper, 1989)
Metodologías	1) Modelización de los ajustes por causación agregada 2) Modelización de los ajustes por causación específica 3) Análisis de la distribución del beneficio	(McNichols, 2000)
Técnicas para la manipulación de las ganancias	1) Reconocimiento del ingreso inadecuado 2) Creación de reservas 3) Abuso del concepto de materialidad	(Fuertes, 2016)
Factores de control de la manipulación	1) Factores relacionados con el gobierno de la empresa 2) La auditoría (que controla la manipulación de los beneficios) 3) Factores legales e inversores institucionales (leyes de protección al inversor)	(García, et. al.2005)

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con Sunder (2005), el suavizado tiene relación con lo que él denominó la hipótesis del “gran baño” que consiste en el tratamiento discrecional de los ítems contables para disminuir el ingreso y para evitar que un año aparezca con resultados pobres (p. 127). El motivo del suavizado está implícito en la acción del gran baño y el gran baño es la consecuencia probable del suavizado en un entorno de caminata aleatoria.

Las motivaciones para la manipulación contable incluidas en la ilustración son un complemento de lo señalado por Watts y Zimmerman (1990) quienes agruparon la elección contable bajo tres hipótesis: i) Hipótesis de planes de remuneración (Los cuales están basados en variables contables), ii) Hipótesis del endeudamiento, (a mayor endeudamiento se da la utilización de políticas contables agresivas) y, iii) Hipótesis de costes políticos y/o del tamaño (entre más grande sea la empresa, mayores costos políticos debe asumir).

De acuerdo con Fuertes (2016) el impacto de la gerencia en las ganancias que una entidad reporta en los estados financieros puede ocurrir de varias maneras. Puede ser mediante de la adopción de políticas y estimaciones contables aceptadas para manipular las ganancias, a través de métodos que no son aceptados o practicando contabilidad fraudulenta (2016, p. 42).

Además de considerar la manera como se manifiesta el manejo de las utilidades, resulta también relevante analizar los motivos de la gerencia para llevar a cabo tal manipulación. En una perspectiva general, Stiglitz (1994) sostiene que los sistemas contables están relacionados con tres objetivos distintos y conflictivos:

Suministran información a las empresas para ayudarlas a producir eficientemente, suministran información al mercado de capitales que se utiliza para valorar la empresa y decidir si podrá conseguir más fondos y en qué condiciones, y suministran información al fisco para calcular su impuesto sobre la renta de sociedades. Mientras a la empresa le

gustaría que sus beneficios le parecieran elevados al mercado de capitales, le gustaría también que le parecieran bajos al fisco. (p. 625)

En otras palabras, si las motivaciones de un gerente respecto a la determinación de las utilidades empresariales están en tensión, al menos a nivel teórico pretender alcanzar tales propósitos simultáneamente no es posible.

Bernard y Skinner (1996) sugieren que: “conocer por qué los directivos eligen determinados ajustes discrecionales es de gran interés para los organismos reguladores, los usuarios de la información contable y la comunidad académica a objeto de entender e interpretar correctamente el resultado contable”. Fuertes (2016) profundiza sobre las motivaciones para la manipulación observadas por Healy y Wahlen (1990) (Tabla 3). Podría decirse que sobre las relaciones contractuales hay tres motivos específicos para llevar a cabo la manipulación: i) Presión para alcanzar metas en las ganancias reportadas, ii) Obtención de remuneraciones basadas en ingresos y iii) Causar un impacto positivo en el valor de las acciones. Su concepto sobre la calidad de las ganancias también apunta a identificar la sostenibilidad de la empresa en el tiempo midiendo cuánto de las ganancias que se muestran en los estados financieros reflejan las ganancias operacionales. También abre la discusión sobre si la manipulación se debe analizar sobre las ganancias o sobre los flujos de efectivo, que él considera una medida menos manipulable.

Por su parte, García *et al.* (2005) identifican tres motivaciones: motivaciones contractuales, políticas y gubernamentales y de valoración. Las motivaciones contractuales se dan por contratos de deuda. En la medida en que la empresa tiene un alto endeudamiento, mayores serán los incentivos para transferir beneficios futuros al presente contratos de remuneración a directivos, y por incentivos contractuales; en todos los casos tales contratos están

ligados a cifras contables (p.1005-1007). Por otra parte, las motivaciones por cuestiones políticas están relacionadas con la regulación de la competencia o de política fiscal, cuya reacción de la empresa puede conllevar, en este caso, a disminuir intencionalmente el resultado empresarial (p. 1008). En el caso de las motivaciones asociadas con las valoraciones se identifican dos situaciones. Un primer caso se presenta cuando se manipulan las utilidades para mostrar artificialmente que el valor de la compañía tiende a la baja. Al crear tal empeoramiento, los administradores pueden comprar la compañía subvalorada artificialmente con el apoyo de un socio capitalista.

En este punto también es clave indicar que la SEC ha hecho esfuerzos por frenar la administración abusiva de las ganancias imponiendo multas por tergiversar intencionalmente los resultados e incumplir con la obligación de informar conflictos de intereses de la administración. Casos como BlackRock Advisors son la muestra del trabajo de la SEC en esta vía (SEC, 2015). Un segundo caso se presenta cuando los administradores no han logrado buenos desempeños financieros y la presión por mantener el precio de la acción de la compañía, los induce a manipular las utilidades. A la primera situación se le denomina motivaciones de valoración en torno a eventos concretos y la segunda situación motivaciones de valoración de naturaleza continúa (p.1009-1010). El trabajo de García *et al.* (2005) muestra que, por ejemplo, tanto por cuestiones de política impositiva como de valuación asociada a eventos concretos se pueden alcanzar con la revelación de utilidades menores. Luego, no necesariamente en todas las situaciones se configuran motivaciones excluyentes respecto al manejo de las utilidades.

Lilien *et al.* (2019) además de adherirse a la teoría contractual en la que los gerentes son maximizadores de la utilidad, hacen un estudio en el que sostienen que existe una relación entre la compensación y las estimaciones del valor razonable. El estudio analiza las estimaciones del

valor razonable y los ingresos reportados usando la discreción contable permitida en combinaciones de negocios para amortiguar intencionalmente las fluctuaciones de las ganancias de las empresas. Concretamente, basados en el uso de BPG (*Bargain Purchase Gain* - Ganancia por compra a precio de ganga) en la industria bancaria analizan el problema del valor razonable de las pérdidas esperadas en los préstamos adquiridos para adquisiciones durante la crisis financiera. Se encuentra que es probable que los gerentes programen el reconocimiento de BPG en períodos en los que las ganancias sean más bajas que el nivel de ganancias del año anterior.

Según la revisión teórica hecha, las motivaciones que posiblemente podrían explicar, si acaso existen prácticas de manejo de las ganancias, en el estudio de caso serían las siguientes:

Como una *cuestión de política (impositiva)* donde el interés de la gerencia es revelar utilidades menores para disminuir el impuesto de renta.

Como una *cuestión de valoración (eventos concretos)*, donde la administración pretende mostrar menores ganancias (o incluso pérdidas) con el propósito de subvalorar la compañía para facilitar su adquisición.

Como una *cuestión de valoración (permanente en el mercado de valores)*, donde la administración pretende mostrar una ganancia mayor al flujo de efectivo y, de esta manera, influir en el precio de la acción. La empresa considerada en este trabajo cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Se omiten las motivaciones contractuales por cuestiones de deuda porque la empresa bajo consideración obtiene la financiación de largo plazo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual es accionista de la compañía. La motivación contractual por compensación se excluye porque los contratos de los directivos de GeoPark Limited no están atados al resultado contable empresarial. El análisis de los contratos de compensación se estudiará en la sección 5.4.

2.4 Gestión de utilidades y revelación de información

La gestión de las utilidades también abre la discusión acerca de las revelaciones contables ya que éstas permiten comunicar “buenas noticias” o “malas noticias”. Skinner (1994), sostiene que por regla general la revelación de noticias desfavorables no suele ser frecuente, porque es un hecho comprobado que las señales negativas (pérdidas, reducción de pedidos.) provocan una reacción a la baja en los precios bursátiles de una magnitud mucho mayor que los movimientos al alza cuando las señales son positivas. En este punto también es clave indicar que la SEC ha hecho esfuerzos por frenar la administración abusiva de las ganancias imponiendo multas por tergiversar intencionalmente los resultados e incumplir con la obligación de informar conflictos de intereses de la administración. Casos como BlackRock Advisors son la muestra del trabajo de la SEC en esta vía (SEC, 2015).

Por esta razón, los gerentes tienen incentivos para anticiparse a los acontecimientos y emitir voluntariamente las malas noticias en el momento oportuno, es decir, cuando su conocimiento por el mercado produzca la menor disminución posible del precio de las acciones. Según Skinner (1994), toda elección contable tiene dos implicaciones fácticas: i) divulgación de más o menos información, equivalente al caso de la información voluntaria, y ii) el uso de un método u otro, que conlleva un efecto directo en las razones financieras.

Ampliando el aspecto de la revelación, la empresa puede poseer información completa sobre su actividad y sobre la relevancia que dicha información tiene para la toma de decisiones de los usuarios externos, lo cual explica la necesidad de divulgar información. Sin embargo, en ocasiones las normas contables dan cierta libertad sobre su estructura y contenido. En este sentido, la divulgación de información puede convertirse en una herramienta al servicio de la dirección para lograr ciertos objetivos. La búsqueda de los factores explicativos de la

discrecionalidad directiva en la revelación contable fue estudiada, por ejemplo, por Giner y Verón (2012). Ellas indican que “cuanto mayor sea la demanda de información más empeño pondrá la empresa en la transparencia, por lo que divulgará más información” (p. 593). La fundamentación teórica para esta estrategia empresarial se cimienta en la teoría económica de la información; en particular en la teoría de las señales y en la teoría de los costos propietarios. La teoría de la señal se basa en las consecuencias adversas que pueden producir las desigualdades informativas en los participantes del mercado, es decir, entre las empresas y los inversores.

El tamaño de la empresa, como se representa en la Tabla 5 es determinante a la hora de evidenciar el manejo contable. En este sentido, Lang y Lundholm (1995), señalan que cualquier ente económico de gran tamaño tiene una mayor propensión a revelar un mayor volumen de información, quizás en una búsqueda continua de financiación. Es así que las firmas con mayor cantidad de información emitida voluntariamente son las más seguidas por los analistas financieros

2.5 Gestión de las utilidades y adopción de las NIIFs

Las investigaciones que han examinado el efecto de las NIIF en la realización de prácticas de gestión de utilidades se han desarrollado luego de que, en las diferentes jurisdicciones, éstas se han adoptado. Por ejemplo, Wijayana y Gray (2019) encontraron para 17 países de la región del Asia-Pacífico en el período 2001-2016, que la adopción de las NIIF ha conllevado a limitar el manejo contable, a pesar de que otras variables como los aspectos culturales y el nivel de cumplimiento de las normas también son relevantes al momento de determinar la calidad de las utilidades contables.

En el caso de la investigación realizada para empresas que cotizan en bolsa en 11 bolsas de valores de países europeos, se encuentra que posterior a la adopción de las NIIF, las compañías aumentaron las prácticas relacionadas con el manejo contable (Callao y Jarne, 2010). En este sentido, se reconoce que para empezar una adopción de NIIF se requiere la definición de la política contable, la cual es competencia de la administración. En ese sentido, las NIIF favorecen la elección contable. Para el caso que ocupa, la NIIF 6 permite valoraciones distintas en la fase de exploración y evaluación, ya sea como costo o como capitalización de los desembolsos incurridos en esta etapa. Incluso, la NIIF 6 permite continuar con la política contable anterior si así lo determina la administración.

Lo anterior indica que las prácticas de manejo contable tienen incidencia en la calidad de la información, lo cual podría superar la homogeneización en la información contable que se busca con las NIIF. Las investigaciones sobre la adopción de las NIIF y la calidad de la información pueden ser heterogéneas porque tanto el contexto como el hecho de que no exista unanimidad en cuanto al efecto de los estándares pueden influir.

Ahora bien, como se ha dicho, muchas empresas se han interesado en relevar mayor información para los usuarios con el objetivo de tener un mejor impacto sobre el capital. En Colombia, se ha llevado un lento desarrollo frente a otros países en términos de aplicación de estándares de contabilidad y en los desarrollos a nivel de reportes. Pese a ello, las empresas más grandes, en su mayoría extranjeras que han invertido en negocios en nuestro país, sí revelan información de acuerdo con las leyes vigentes, e incluso algunas de ellas lo han hecho de forma anticipada y con informes nutridos, tanto por requerimientos del organismo que regula la bolsa como por mostrarse más atractivas ante posibles inversores, lo que permite que se puedan realizar análisis sobre los efectos de la aplicación del marco contable IFRS. Es de considerar que

la implementación de las NIIFs tuvo un impacto significativo en el reconocimiento de ciertas partidas los estados financieros y sus revelaciones, y cuanto más grande será este impacto cuando se introducen elementos discrecionales. La medición de estos efectos manipuladores que introducen sesgos a la información ha sido objeto de trabajos empíricos que buscan desarrollar modelos para detectar las prácticas desleales por parte de los directivos, en particular se ha desarrollado trabajos sobre el cálculo de los ajustes por causación, pero ha sido muy difícil encontrar consenso en los investigadores para la aplicación de un modelo apropiado. En realidad, medir el sesgo producido por las prácticas manipuladoras de los gerentes implica medir el comportamiento humano, lo cual se sale de cualquier medición empírica. En este sentido, el origen del conflicto de intereses es lo que debería ocuparnos. Centrarse en el objetivo del gerente permitiría quizás anticiparnos a las acciones negativas que éste pudiera realizar. Estas prácticas específicas, que le son fácilmente permitidas a través de la regulación y que transforman las cifras de los estados financieros, afectan el flujo de caja.

2.6 Conflicto de intereses: Teoría y regulación

Los estándares internacionales de información contable financiera siguen el enfoque de la maximización de los beneficios para los inversionistas y los propietarios. En este sentido, las NIIFs contienen el discurso de la globalización económica y la nueva arquitectura financiera internacional. Sin embargo, en un contexto de separación entre la propiedad y el control, esta maximización del beneficio económico individual se constituye en la motivación para el gerente. Tal agente, aprovechando las asimetrías de información, prioriza su interés particular respecto al interés de los inversionistas. En breve, mientras el modelo de estándares contables aboga por la protección de los inversionistas y la defensa de sus intereses económicos, la teoría de la agencia

reconoce que es problemático lograr que el agente esté alineado con los intereses del principal (Milgrom y Roberts, 1992, p. 214).

Los costos de agencia, de acuerdo con esta teoría, son la solución a este conflicto. En consonancia, como indica Jensen y Meckling (1976) tales costos buscan evitar las desviaciones en la conducta del agente. Costos como el monitoreo, los incentivos económicos (remuneración), el ambiente competitivo, el endeudamiento, la auditoría (control) y el gobierno corporativo, son, teóricamente la solución al conflicto de intereses entre el principal y el agente. La pretensión es reducir el sesgo de poder y la utilización indebida de la información a que tiene acceso el gerente.

Ahora bien, teniendo en cuenta que el administrador (agente) ejerce sus funciones dentro de una sociedad y ejecuta un contrato de mandato, la teoría de agencia se relaciona en este aspecto con el derecho societario. Por ejemplo, en Colombia, la Ley 222 de 1995, esta Ley actualizó el libro II del Código de Comercio Colombiano que es el Régimen de Sociedades establece los deberes generales y específicos de los administradores, los cuales, parafraseando a Berrocal (2017) se especifican y analizan de la siguiente manera:

- i) Deber de buena fe: De forma subjetiva se traduce en honestidad, rectitud e integridad en las relaciones y operaciones internas y externas en la sociedad. Se apunta a la creencia de actuar con moralidad.
- ii) Deber de diligencia o de cuidado: Consiste en la obligación general de administrar el desarrollo adecuado del objeto y el fin de la sociedad. Este deber está relacionado con la regla de discrecionalidad de los administradores pues determina que la autonomía del administrador no es absoluta sino limitada por el objeto social, los estatutos y las instrucciones del órgano social. La Superintendencia de Sociedades ha aplicado reglas de

discrecionalidad de los administradores en casos concretos como los estipulados en la sentencia 2014-800-052

- iii) Adicionalmente, con la información disponible, el administrador debe actuar de manera prudente y razonable en la toma de decisiones.
- iv) Deber de lealtad de los administradores: Consiste en la obligación de desempeñar todas sus funciones con lealtad, rectitud y honestidad, así como defender el interés social, entendido como el interés común de la sociedad y no el de cada uno de sus asociados. Este deber busca evitar situaciones conflictivas y abstenerse de lograr un beneficio propio o ajeno en virtud del mismo. Este deber está contenido en el principio general de buena fe.

El organismo que vigila a la mayoría de las empresas comerciales en Colombia es la Superintendencia de Sociedades, la cual es la encargada de recomendar al gobierno asuntos relacionados con los principios y normas de contabilidad. Una de sus tareas es mediar los conflictos de intereses que prevalecen de forma natural y son de ocurrencia frecuente en las relaciones mercantiles apelando al Derecho de Sociedades. Al respecto, se puede indicar que los conflictos no solo surgen entre administradores y accionistas, sino también entre accionistas minoritarios y accionistas mayoritarios, y acreedores de una empresa y la administración.

Con el fin de ejercer la vigilancia, y en consonancia con el derecho societario enunciado en líneas anteriores, se han definido tres aspectos sobre el conflicto de intereses. Primero, el deber de informar por parte del administrador sobre su existencia. Segundo, un deber de abstención cuando exista un conflicto de intereses. Tercero, considerar los principios de

información y transparencia establecidos en documentos sociales de la empresa para la solución de estos conflictos de intereses (Superintendencia de Sociedades, 2015, pp. 12-13).

Si bien, la SuperSociedades (2015) hace énfasis en el control sobre las prácticas a favor de conflicto de intereses, su labor es muy discreta en el sentido que no profundiza en examinar las relaciones sociales, los incentivos, las remuneraciones y las prácticas contables que ocurren al interior de las organizaciones. Afirma: “Es preferible evitar que los conflictos puedan surgir, a tener que confiar en acciones de anulación o de responsabilidad para corregir los efectos negativos de las actuaciones realizadas en conflicto de intereses” (p. 20).

A nivel del Derecho Societario se denota la ausencia de una definición legal sobre el conflicto de intereses. Al respecto, Arcila (2017) afirma que éste es un “concepto jurídico indeterminado” y añade:

... en la práctica la ausencia de una definición legal se ha utilizado para evadir el régimen de responsabilidad de administradores, así como para interpretaciones confusas en punto de la existencia del aludido conflicto en ciertas hipótesis como, por ejemplo, en operaciones con sociedades controladas por familiares del administrador o negocios que favorezcan al asociado o asociados controlantes, lo que se traduce, entre otras cosas, en desviación de beneficios privados inherentes al control y situaciones especialmente perjudiciales para los socios o accionistas minoritarios (p. 168).

De otra parte, Berrocal (2017) acude a la construcción doctrinaria para definir el conflicto de intereses así:

El conflicto de interés es aquella situación jurídicamente relevante de concurrencia o relación de intereses opuestos entre el gestor y el principal, que se concreta en un acto o negocio, objetivamente contemplado que, por su naturaleza y finalidad, resulta idóneo para poner en riesgo los intereses del principal. (p. 97)

Arcila (2017) afirma que en la regulación colombiana y en el contexto societario hay una deficiencia en la normatividad que genera confusión y afecta tanto a los administradores como a los operadores judiciales que deben examinar las actuaciones de estos profesionales en el ejercicio de sus funciones.

Trabajos como el de Arcila (2017) señalan la obligatoriedad por parte del administrador de suministrar a los accionistas, información relevante y apropiada para la toma de decisiones, y deberían adherirse más a los lineamientos de la entidad de control y al derecho societario en Colombia. La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) también ha recomendado una mejor adecuación a la realidad del país con miras a fortalecer los aspectos jurídicos que diriman los conflictos derivados de la contraposición de intereses.

La Ley 222 de 1995, en su artículo 23 consideró el aspecto genérico de lealtad, el deber específico de los administradores, consistente en que éstos deben abstenerse de participar en actos que impliquen conflicto de intereses y evitar utilizar indebidamente información privilegiada. Esta ley no ha sido modificada desde su promulgación y es limitada en el sentido que no desarrolla la definición de “conflicto de intereses” lo que implica dificultades para el ámbito jurídico en tanto que la indeterminación del concepto puede abarcar una infinidad de situaciones que se desarrollan en las empresas, como para el ámbito contable, pues impide el desarrollo y aplicación de teorías sobre el manejo contable basado en el conflicto de interés de los administradores.

En breve, desde el punto de vista jurídico colombiano no existe una definición clara que pueda garantizar una reglamentación a favor del control en el conflicto de intereses empresarial, si bien por efectos doctrinales se han determinado sus características más importantes. Ello implica que tampoco se ha determinado de manera clara el manejo contable que se deriva del

conflicto de intereses por parte de los administradores. La investigación contable sobre manejo contable de las ganancias no se ha examinado suficientemente a la luz de la situación colombiana, a pesar de que a nivel internacional se observa una exacerbada proliferación de trabajos sobre el manejo de las utilidades. Al punto de ser considerada como una tendencia desproporcionada en la investigación contable como se destaca por Martínez (2018).

En breve, tanto la teoría de la agencia como el derecho societario abordan el conflicto de intereses, siguiendo perspectivas diferentes. De una parte, la teoría de la agencia hace explícito el conflicto de intereses y propone una solución (costos de agencia). De otra parte, el derecho societario y en particular la regulación colombiana de la Superintendencia de Sociedades, aunque no definen el conflicto de intereses, plantean la necesidad de que el administrador revele los conflictos de intereses. En ese sentido, vale la pena preguntarse ¿si la consideración tanto del enfoque de la teoría de la agencia como de la investigación académica sobre la gestión de utilidades y los planteamientos legales en lo que respecta al tratamiento del conflicto de intereses ayudarían a disminuir la manipulación de las utilidades por parte de los administradores?

3. Gestión de Utilidades: Perspectiva Empírica

Una gran variedad de investigaciones con diversidad de enfoques y desarrollos técnicos han propuesto explicaciones al problema de la gestión de las utilidades en mención, así como alternativas de solución. A continuación, se analizan cuatro trabajos que dan cuenta de ello. Se espera que esta revisión se constituya en un punto de referencia para el desarrollo del estudio de caso planteado en este trabajo.

El primer caso analiza la relación entre la implementación de las NIIF con la calidad contable en los períodos pre y post implementación para empresas que cotizan en Bolsa de Valores de Latinoamérica. El segundo caso consiste en analizar la elección discrecional de política contable en la contabilización de participaciones en negocios conjuntos bajo los métodos “Puesta en Equivalencia” e “Integración Proporcional”. El tercer caso analiza un estudio acerca de la Banca de Chile en la cual se plantea una posible manipulación del resultado a través de las estimaciones por incobrabilidad de préstamos, en virtud de la discrecionalidad para la estimación de dichas provisiones. Por último, el cuarto caso analiza un fenómeno llamado impulso de las ganancias por el cual se evidencia que algunas compañías reportan largas cadenas de incrementos en las ganancias por acción empleando elecciones discrecionales de gasto e ingreso.

3.1 Caso 1. Efectos de las IFRS en la relevancia valorativa de las magnitudes contables en los principales mercados suramericanos.

El objetivo planteado por Cardona (2016) es determinar si la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) contribuye a mejorar la calidad contable vista desde un mejoramiento en los reportes financieros para las empresas domiciliadas y cotizadas en los mercados de capitales más grandes de Suramérica. Para ello, parte de dos supuestos:

1. Consideración de empresas de Argentina, Brasil y Chile de gran capital, que participan en los mercados de capitales.
2. Realización de un estudio comparativo, en dos momentos de tiempo marcados por la no utilización de normas IFRS y su utilización.

La variable utilizada en este trabajo de investigación corresponde a la calidad contable, entendida por la transparencia en la preparación y divulgación de los estados demostrativos de la situación empresarial, en base a su elaboración con información que contiene cualidades de: utilidad, claridad, pertinencia, comparabilidad, confiabilidad, objetividad, certidumbre e integridad. La calidad bajo estas premisas indica que, una mayor calidad contable, arrojará una mayor relevancia valorativa del resultado contable y del valor en libros del patrimonio en los mercados de capitales.

En relación a la metodología de investigación utilizada, se trata de una investigación observacional, que manifiesta la valoración de la calidad contable. Es, además, una investigación longitudinal, ya que establece dos momentos de estudio de los reportes de información financiera, que son:

- a) Reportes preparados antes de la adopción de las normas IFRS, es decir, bajo normas locales que prevalecen en Argentina, Brasil y Chile según el caso; y
- b) Reportes preparados en momentos posteriores a la adopción de tales normas.

Se trata de un estudio descriptivo ya que detalla una propuesta de modelo de mejoramiento empresarial. El proceso investigativo trata de un estudio orientado a detectar diferencias en la relevancia valorativa de las magnitudes contables en dos momentos diferentes con respecto a la pre-adopción y post-adopción de las normas.

Cardona (2016) se basa en dos indicadores:

1. El modelo de valoración propuesto por Ohlson (1995), en el que asocia el precio de la acción con el resultado por acción contable y el valor en libros del patrimonio; el argumento de dicha asociación radica en que una mayor calidad contable se logra a través de estándares que requieran el uso de la representación fiel de la esencia económica de las operaciones.
2. Otro indicador utilizado es la regresión inversa propuesta por Basu (1997), en el que el resultado contable es regresado separadamente en función de las rentabilidades subdivididas en buenas y malas noticias.

Los hallazgos de su estudio evidenciaron que, en términos generales, durante el período de aplicación de IFRS se reporta una disminución entre el nivel de asociación del resultado contable con respecto al precio accionarial, mientras que para el valor en libros de la acción no reporta cambio alguno. Al tiempo, se observa un mejoramiento en la incorporación de “malas noticias” en el resultado contable con respecto al período de pre-adopción. Con respecto al reporte de “buenas noticias” en el mismo período, no se evidencia cambios.

Las conclusiones del autor indican que la “calidad contable” no muestra una mejora significativa con la adopción de las IFRS, mientras que, su aplicación posterior viene acompañada de otros atributos de los sistemas contables, como lo son las interpretaciones de la implementación que se realizan sobre dichas normas e incluso los mecanismos de aplicación como la ley, utilizados en cada país para asegurar el cumplimiento en la elaboración de los estados financieros.

En suma, esta investigación muestra el comportamiento del resultado contable a través de variables como el precio de la acción y el valor en libros del patrimonio y una variable de

revelaciones. En este sentido, si la calidad de la información no se ve afectada por la aplicación de las NIIF, se puede considerar que en la implementación del cambio normativo no existieron incentivos para que los gerentes desarrollaran prácticas manipuladoras para cambiar el resultado. Esta afirmación radica en que la calidad de la información tiene que ver directamente con la transparencia en la aplicación de los principios contables, y estos a su vez con la eliminación de los sesgos en la información. En el período de implementación la norma establecía mediciones específicas y por ello, es menos probable que se dé la oportunidad para manipular la información de forma intencionada. Posterior a esta etapa, se pueden presentar cambios a nivel de las metodologías y estimaciones e incluso la aplicación discrecional de ciertas normas.

3.2 Caso 2. Determinantes de la discrecionalidad directiva en la elección del método contable de las participaciones en negocios conjuntos

El objetivo de este trabajo fue analizar los motivos que subyacen a la elección contable para registrar las participaciones en las operaciones de negocio conjunto. El trabajo de Giner y Verón, (2012) evalúa de los siguientes aspectos:

1. La empresa matriz puede emplear, en la elaboración de sus estados financieros, dos métodos denominados: Puesta en Equivalencia (PE) e Integración Proporcional (IP). Al ser una excepción de la norma no se exige mayor consistencia en la aplicación del método.
2. Un factor determinante en la elección del método contable para registrar las participaciones en un negocio conjunto es la discrecionalidad por parte de los directivos.

Se trata de un trabajo descriptivo de tipo transversal, ya que el período de tiempo de análisis es estático; esta característica origina un problema respecto a la relación causa - efecto en las variables estudiadas.

De acuerdo con los resultados, la elección contable posibilita dos argumentos:

1. La divulgación de más o menos información en los reportes, está determinada por la voluntad de los directivos.
2. Las normas contables facilitan cierta libertad, lo que indica que la divulgación de información voluntaria puede considerarse una herramienta al servicio de la dirección para lograr objetivos empresariales.

Las variables utilizadas fueron: la interdependencia entre las actividades del participante del mercado y el negocio conjunto, la especificación de los activos¹³, el endeudamiento (deuda financiera/activo total), la estructura accionarial (índice de Herfindahl de participaciones iguales o superiores al 10%), y el tamaño (activo total).

De acuerdo con el análisis, existen selecciones adversas que pueden producir asimetrías informativas en los participantes del mercado, es decir, entre las empresas y los inversores. Si la parte mejor informada señala o indica su condición, transformando información privada en pública, éstas pueden reducirse (Giner y Verón, 2012). Esto supone que las empresas que revelan información con mayor calidad proporcionarán señales creíbles, en relación opuesta a aquellas que revelan tal información de peor calidad, las cuales no estarán dispuestas a facilitar la revelación de información.

¹³ Especificidad de activos se refiere a “las inversiones duraderas que se realizan con el fin de llevar a cabo una transacción particular, en las cuales, si la relación se termina prematuramente, el costo de oportunidad es mucho menor para los usos alternativos de esta inversión. Williamson (1985, p. 55)

Por otra parte, al considerar los costes de preparación y divulgación de la información, así como las desventajas competitivas que ésta puede generar, se concluye que las empresas proporcionarán información para evitar la selección adversa y su impacto negativo en el precio de las acciones, siempre y cuando los costes de preparación no excedan a los beneficios de la información.

Para el estudio se seleccionó una población de empresas cotizadas españolas no financieras y matrices de grupos empresariales. El período de análisis comprendió los años de aplicación de la información consolidada, es decir, un período entre 1991 y 2004. En relación con los procedimientos utilizados se aplicó técnicas de análisis multivariante aplicables a variables dependientes dicotómicas, denominadas regresiones probit y logit.

Los resultados a los que llegaron estos investigadores son consistentes con los obtenidos por la abundante literatura donde prevalece la presentación voluntaria de información consolidada y el uso del método de Puesta en Equivalencia (PE). El tamaño (activo total) y el endeudamiento se configuraron como aspectos determinantes. El resultado confirma la incidencia en la decisión de factores estratégicos referidos a la interdependencia entre la actividad del partícipe del mercado y el negocio conjunto. Además, se destaca el papel de los activos específicos, que no sólo son clave en la decisión de formar un negocio conjunto, sino que influyen en la decisión contable.

También confirmaron la influencia de la estructura accionarial a pesar de que los resultados de trabajos previos son contradictorios. Las empresas con más activos específicos, mayor interdependencia y mayor demanda externa de información, optan por la integración proporcional (IP), mientras que las más endeudadas prefieren la puesta en equivalencia (PE). Por

su parte, la estructura accionarial guarda una relación no lineal; cuando se da una concentración no estructurada en torno a accionistas dominantes se opta por el método (IP).

En síntesis, este trabajo evidencia claramente que los negocios conjuntos se han beneficiado de la elección de política contable a través de la elección de la escogencia del método más favorable, lo que a su vez permite que fácilmente se desarrollen prácticas de manipulación. En este caso, el método (PE) permite que la información se consolide sin que necesariamente cumpla con principios de transparencia, lo que, a su vez, también puede inducir a errores de predicción o valoración. Es decir, el manejo de las ganancias que ocurre a través de la elección de un método contable también puede producir errores futuros en la información. También resulta evidente que las empresas más endeudadas prefieren revelar menos información.

3.3 Caso 3. Manipulación de los resultados contables a través de la estimación de incobrables: el caso de la Banca en Chile

El objetivo de la investigación de Niño (2009) fue analizar un tipo particular de manipulación contable consistente en el uso intencional de criterios contables sesgados (dentro del margen permitido por las regulaciones), con el fin de no mostrar en el presente período un resultado contable inferior al del período anterior. Con base en esto, se realiza el examen de los beneficios contables trimestrales informados por la banca chilena, para detectar la posible existencia de manipulación del resultado contable informado en virtud de la discrecionalidad de la que gozan los bancos para estimar la provisión por incobrabilidad de préstamos. Este trabajo muestra evidencia empírica indicativa de que las empresas manipularían el beneficio contable que reportan, con el fin de ocultar pequeñas variaciones negativas en éste.

El autor de este trabajo define la manipulación como el uso sesgado de criterios o estimaciones contables destinadas a reportar un beneficio contable (última línea del estado de resultados), superior al que resultaría de usar criterios acordes a las mejores prácticas contables o estimaciones estadísticamente insesgadas. Este argumento indica puntualmente, que la manipulación se realiza con el fin de evitar mostrar una disminución del Beneficio Contable. Adicionalmente, el análisis descrito se realiza en dos momentos diferentes marcados por un cambio de regulación.

La variable utilizada es la provisión por incobrabilidad. En este sentido, la posible manipulación (gestión de las utilidades) está dada por la subestimación de la incobrabilidad futura toda vez que los bancos pueden reducir sus provisiones por incobrabilidad en la medida que el monto del beneficio contable disminuya. Esto deriva en una mayor ganancia de la que se obtendría en un en un escenario de determinación de prácticas insesgadas.

En relación a la metodología utilizada, se empleó el análisis de los estados financieros trimestrales (utilizando 12 meses acumulados), según información obtenida de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) y memorias de los bancos.

Se utilizaron diferentes métodos estadísticos para estimar las provisiones por incobrabilidad No Manipuladas o No Discrecionales (NDt) para cada banco y período t. Luego, se ajustó el Beneficio Neto Contable reportado, substituyendo la provisión por Incobrabilidad Reportada (EDIt), por la Estimación Insesgada o No Discrecional (NDt) realizada con los siguientes modelos:

1. El Modelo de Healy, basado en que la Provisión por incobrabilidad tiene un componente “discrecional” y uno “no discrecional”.

2. El Modelo de estimación de ND en base a regresión lineal sobre factores fundamentales; es un modelo ajustado separadamente para cada submuestra.

Con esta estructura, concluye el autor que no se encontró evidencia de diferencias estadísticamente significativas entre el período previo y el posterior al cambio regulatorio. Sin embargo, existe “evidencia anecdótica que sugeriría que el cambio en la regulación podría haber menguado en cierta medida el fenómeno encontrado en los datos” (Niño, 2009, p. 1012).

En suma, no se producen fluctuaciones importantes en los resultados. Sin embargo, el autor destaca que el sector bancario chileno es muy vigilado, en virtud a que se compone de organizaciones vinculadas a la estabilidad del sistema financiero.

Según la teoría sobre la gestión de utilidades, la gerencia tiene completo dominio para ejercer el tipo de decisiones que buscan mostrar una gestión balanceada de su administración, en tiempos donde el resultado puede presentar picos. El estudio de caso sobre la Banca de Chile presenta evidencia sobre dos aspectos: i) En el período de transición a las NIIF no hay evidencia de alteraciones en el resultado. Posiblemente tal situación pueda darse porque en dicho período no hay amplio dominio sobre la escogencia de los métodos; y ii) El componente de control y vigilancia puede ser muy importante para mitigar las prácticas de gestión de las utilidades

3.4 Caso 4. Impulso de las ganancias y gestión de las ganancias

El objetivo de la investigación planteada por Myers, Myers y Skinner (2002) es analizar compañías estadounidenses que reportan largas cadenas de incrementos consecutivos (BPA) en

las ganancias por acción. Para ello se examinaron 746¹⁴ firmas a lo largo de 20 trimestres, lo que hace que esta investigación se clasifique como transversal.

La muestra seleccionada consta de todas las empresas registradas en Compustat¹⁵ con al menos veinte trimestres consecutivos de EPS positivas, no decrecientes, ajustadas estacionalmente y divididas en series de ingresos durante el período comprendido entre 1963 y el primer trimestre de 2004. Los cambios en los beneficios se calcularon con base en las ganancias por acción (EPS) y el método utilizado fue el análisis de las estadísticas descriptivas. Adicionalmente la información fue emparejada con la base de datos del Centro de Investigación de Precios de Valores (CRSP), tomando el valor en libros de la mayoría estados financieros anuales. El estudio de caso no especifica la base contable sobre la cual fueron preparados los estados financieros. El análisis está centrado en la evidencia empírica del comportamiento de los resultados y su relación con los incentivos de los gerentes al final de las cadenas de ganancias.

El objetivo de esta investigación es determinar por qué estas compañías presentan rendimientos consecutivos anormales en comparación con empresas similares. Adicionalmente, el caso analiza el vínculo entre los incentivos de los gerentes y las ganancias consecutivas de sus empresas. Este trabajo plantea que los gerentes se involucran, suavizando las ganancias, utilizando la discrecionalidad para aumentar la ganancia por acción (EPS) reportada.

Myers, Myers y Skinner (2002), enfatizan en los estados de resultados, observando movimientos superiores al que resultaría de usar criterios acordes a las mejores prácticas

¹⁴ Esta muestra es la que se obtiene luego de realizar una depuración de la población cumpliendo con algunos criterios como son: empresas con reportes de EPS anuales inmediatamente antes o simultáneamente con el primer y último trimestre de la cadena. De ahí se establece la cadena con resultados positivos más larga y se eliminan las empresas que presentan pérdidas, así como aquellas que incluyen certificados de depósito estadounidense.

¹⁵ Es una base de datos de información financiera, estadística y de mercado sobre empresas globales activas e inactivas en todo el mundo. Los datos son propiedad de la agencia de calificación de riesgo estadounidense Standard y Poor's.

contables o estimaciones estadísticamente insesgadas. Esta práctica busca evitar una caída en el beneficio contable reportado. Así, esta investigación se preocupó por determinar la existencia de una manipulación orientada a evitar mostrar una disminución del beneficio contable.

El primer trimestre fiscal de 1963, es donde se evidencia la discrecionalidad para aumentar las ganancias por acción reportadas. Esta discreción puede originarse por la reducción de los gastos de investigación y desarrollo o publicidad, o la discreción contable para hacer que el ingreso aumente.

Esta investigación proporciona evidencia sobre el impulso de las ganancias (la tendencia de las empresas a reportar varios años de aumentos consecutivos en el EPS trimestral) que está relacionada con la manipulación. Indican los autores, que las empresas cotizantes en bolsa que obtienen permanentemente valores anormalmente fuertes, durante el período en el cual informan sucesivas ganancias, de esta manera, su gestión puede estar mayormente manipulada, en comparación con aquellas empresas que reportan aumentos constantes en el BPA anual (pero no trimestral). Cuando se presenta una reacción negativa del mercado, la misma, está asociada con el final de estas cadenas, que resulta más adversa para las empresas que han reportado sucesivamente ganancias más largas que para aquellas que no han actuado de tal manera. Así las cosas, algunos gerentes tienen fuertes incentivos para mantener y extender revelaciones de ganancias sucesivas. Por supuesto, en casos extremos, ello puede conducir a fraudes contables.

Recapitulando, en el trabajo desarrollado por estos autores, se evidencia que más allá de la gestión de las ganancias existe una tendencia en las empresas que se analizaron, a impulsar las ganancias, esto es, alisar el resultado de forma sucesiva por varios años, generando beneficios anormales que el mercado no suele absorber hasta que se llega al límite, luego de varios años de sucesivo manejo contable. Los gerentes de estas compañías buscan aumentar la ganancia por

acción porque esta cifra está enlazada con su compensación. Desde luego, para sostener estas prácticas en el tiempo, es necesario que los informes trimestrales sean alterados uno tras otro por varios períodos.

En resumen, al analizar estos cuatro casos es posible destacar algunos aspectos que resultan de interés para desarrollar el caso de la empresa minera en Colombia: El primero de ellos hace explícito que los trabajos sobre manejo contable han proliferado en la literatura contable. Sin embargo, no se ha llegado a un consenso sobre las variables que se pueden utilizar en los estudios empíricos. Tal situación se presenta porque cada variante del manejo contable parece ser muy particular y está condicionada por factores diversos y difíciles de recoger en un modelo estadístico.

De hecho, las variables para analizar la gestión de las utilidades en los casos considerados son muy diferentes en cada uno de los estudios lo cual afecta la comparabilidad de los resultados de tales investigaciones. Por ejemplo, tales estudios incluyen la calidad de la información contable, la observación de los reportes y el cambio en las revelaciones (buenas o malas noticias), el precio de la acción, procedimientos contables particulares, especificación de activos, activos totales, nivel de endeudamiento, provisiones de incobrabilidad e indicadores, ingresos y utilidad. Algunas de estas variables son problemáticas por la arbitrariedad que puede aplicarse en su medición. Tal es el caso de la medida de la calidad de la información. Así las cosas, existe un margen de error por cuenta de la subjetividad que aparece en tales medidas.

Aun así, estos estudios particulares han aportado conocimiento sobre las tendencias más fuertes y la lógica que se emplea en la utilización de las variables de estudio. El alisamiento del resultado resulta ser una de los procedimientos más comunes en las empresas, especialmente en aquellas que buscan mejorar el precio de la acción. No se evidencia que respecto a este objetivo

pudiera existir una preferencia superior por la optimización de los factores de producción o la optimización fiscal¹⁶ como se planteó en líneas anteriores.

En consonancia con el marco teórico, en los casos analizados se observa que en efecto tanto las motivaciones contractuales relacionadas con la remuneración de los directivos como los contratos de deuda constituyen una motivación fuerte para llevar a cabo la gestión de los resultados.

Un criterio importante que analizan estos casos es la transición normativa, por ser un período clave en el que se producen cambios. Para los casos analizados no parece presentarse gestión de utilidades durante el período de transición de las NIIF.

Un asunto ilustrativo de este análisis es que cuando la norma le otorga mayor posibilidad de manejo discrecional al gerente, éste lo aprovechara sin contemplaciones. Este hallazgo se evidencia en el caso que trata sobre negocios conjuntos.

Por último, la información relativamente plana puede mostrar indicios de alisamiento de las utilidades (ausencia de picos en la información). En segundo lugar, en el período de implementación de las NIIF no se evidencian sesgos en la información, ni en la calidad de la misma.

¹⁶ Si se revisaran los resultados en empresas pymes y micro, es muy probable que la determinación del resultado apunte a la optimización fiscal.

4. Caracterización Legal, Económica y Contable del Sector Minero Colombiano

Este capítulo esboza la descripción legal y la regulación contable del sector minero toda vez que la empresa bajo examen pertenece a esta industria. Adicionalmente, se revisa el cambio de esquema contable en la transición a las NIIF en Colombia.

4.1 Descripción del sector minero en Colombia

La apertura económica y la consecuente homogeneización y mayor nivel de revelación de la información financiera y no financiera han hecho posible que se abra una ventana a los negocios de empresas extranjeras. Lo anterior ha permitido que Colombia se promocióne como una plaza de buenas inversiones a nivel internacional. Esta plataforma ha sido empleada por sectores como la minería, el cual, pese a su declive en los precios del petróleo ha representado una buena porción de los ingresos del país. Colombia se ha concentrado en el diseño de estrategias que pretenden el desarrollo de la actividad minera a gran escala, con la esperanza de encontrar fuentes de desarrollo, como lo fue en su momento el carbón, el cual en los años noventa con Carbocol incentivó el desarrollo y crecimiento de la industria de la mano del Plan Nacional Indicativo de Desarrollo Minero de 1997.

Siguiendo a Cárdenas y Reina (2008), el impacto de la minería en el crecimiento económico, depende de la calidad de las instituciones, la idoneidad de la política macroeconómica y las políticas de formación de capital humano y desarrollo tecnológico. En este sentido, la contabilidad debe conducir a que la información sea útil para la toma de decisiones contribuyendo de esta manera a la generación de los ingresos de la nación, e impulsando los negocios para las empresas.

La minería, a diferencia de otras técnicas productivas, se desarrolla en un período de tiempo limitado pues consiste en la extracción de recursos no renovables, por esta razón, la zona donde se desarrolla la minería se debe mantener en las mejores condiciones ambientales, económicas y sociales al término de la actividad. de la superficie terrestre y está condicionada por factores exógenos como la demanda, las regulaciones ambientales, la presión social y el desarrollo tecnológico. Es evidente que la minería produce impactos importantes, Entendiéndose por impacto como “la alteración o modificación resultante de la confrontación entre un ambiente dado y un proceso productivo, de consumo, o un proyecto de infraestructura” por Ange *et al.* (2001).

De acuerdo con la UPME (Unidad de Planeación Minero Energética) (2017), el Estado Colombiano siempre ha tratado de definir unas políticas para el manejo del sector que pretenden garantizar al inversionista minero la estabilidad en las normas jurídicas (mineras, ambientales, económicas y otros). El gobierno a través la Ley 685 de 2001 expone que las normas y conceptos relacionados con la actividad minera guardan armonía con la filosofía original del Código de Minas que busca “... fomentar la exploración y la explotación técnica de los recursos mineros de propiedad estatal y privada, estimular estas actividades en orden a satisfacer los requerimientos de la demanda interna y externa de los mismos y a que su aprovechamiento se realice en forma armónica con los principios y normas de explotación racional de los recursos naturales no renovables y del ambiente, dentro de un concepto integral de desarrollo sostenible y del fortalecimiento económico y social del país” (Art. 1).

En Colombia, igual que en el mundo, se han sentido los impactos de la crisis del sector. Por ejemplo, en 2017 se presentó una contracción del PIB minero de más de 6% como consecuencia del ajuste en la producción de carbón registrada en el año y a una menor demanda

interna de materiales de construcción. No obstante, las perspectivas de crecimiento económico fueron favorables, dado el incremento que tuvieron los precios de carbón, coque y oro.

El Ministerio de Minas informó que, en Colombia el PIB minero para el primer trimestre de ese año, presentó una caída como consecuencia de menores volúmenes de producción y de exportación, lo mismo que la inestabilidad de los precios del mercado para los diferentes minerales, consecuencia de ellos se evidencia una disminución en el PIB. Este sector es vital debido a que le reporta ingresos significativos a la nación para cubrir el gasto público, aporta regalías que sirven para realizar inversión social y contribuye a la generación de más de 2.500 empleos directos en el país y más de 7.000 familias derivan el sustento de esta actividad. En el 2017, el cobro por regalías llegó a los \$2.1 billones, aumentando en un 25% en comparación con el año 2016 según lo reportado por López (2017).

Este hecho es significativo, teniendo en cuenta que las regalías por concepto de explotación minera en el país cubren un importante porcentaje de los ingresos del Estado y es de esta forma como también contribuye sustancialmente a los presupuestos de inversión para las regiones donde se desarrollan actividades mineras. De ahí que sea de suma importancia, así como las grandes proyecciones de recuperación que tiene este sector que incluye inversión extranjera directa y tecnificación a gran escala (López, 2017).

Un factor determinante en el comportamiento de los rendimientos de las empresas del sector petrolero en los últimos años ha sido sin duda la crisis del precio del petróleo del año 2014. Si bien el fenómeno más reciente se ha dado durante los años 2020 y 2021, con ocasión de la crisis de salud pública por la pandemia del Covid 19 en el mundo. Se espera que trabajos posteriores analicen el cataclismo que llevó incluso a cotizaciones negativas en jornadas nunca vistas.

El origen de dicha crisis, para expertos como Malinowitz (2015) radica en que no solo hay que considerar cuestiones esenciales del comportamiento económico real del precio del petróleo, sino también cuestiones financieras y geopolíticas. Esta perspectiva se fundamenta en que más allá de las teorías económicas convencionales sobre oferta y demanda también existen consideraciones financieras-especulativas y geopolíticas. Financieras porque el petróleo se negocia en bolsa donde las expectativas sobre los precios y las cantidades de petróleo fluctúan considerablemente. Y de interés geopolítico por el poder económico y político que representa el control de este recurso, su distribución y su precio. Malinowitz (2015) también destaca que el estallido de la burbuja especulativa de la vivienda en Estados Unidos, dio como sustituto de dicho activo al petróleo, todo basado en olas especulativas; fuerzas de mercado que incluyen las guerras de Medio Oriente y decisiones estatales sobre el *fracking*. Por otra parte, el descenso de los precios es atribuido a la menor demanda por parte de China y a un menor crecimiento económico mundial. Sin embargo, la decisión de Arabia Saudita de incrementar la oferta ignorando los acuerdos de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) de limitar la producción para mantener altos los precios, tiene implicaciones que trascienden el marco económico.

En palabras de Malinowitz (2015), existe un interés en inducir la baja de los precios para promover una guerra económica entre Rusia e Irán, auspiciada por Estados Unidos, a quien le interesa el triunfo de sus aliados para “mantener el valor y la supremacía del dólar en el mundo y el sistema de reciclaje de petrodólares a la deuda estadounidense”.

Como efecto colateral, Colombia fue afectada en los *commodities* que constituyen sus restantes exportaciones principales (carbón, café, oro y ferroníquel) repercutiendo no solo el ingreso de divisas sino también la inversión extranjera en estos sectores. En esta panorámica es

notable que, “la locomotora minero-energética” impulsada por el gobierno de Santos se haya frenado por la caída de los precios de los commodities. Este choque petrolero ocasionó devaluación de la moneda, que a su vez se tradujo en inflación y aumentos agresivos en las tasas de interés para dicha inflación. La estabilidad del precio del petróleo se logró posteriormente con la cooperación de países exportadores quienes redujeron su producción de crudo hasta lograr un nivel de competencia en el mercado. Así mismo, fueron importantes las medidas regulatorias sobre los instrumentos de especulación.

Además de las variaciones en los precios del crudo, el sector minero también se ve influenciado por factores políticos. Así sucedió en 2018 cuando la economía colombiana se vio afectada por los comicios presidenciales de 2018. Como es habitual, en tiempos electorales, la economía se desacelera y las expectativas no son muy claras. Cuando Iván Duque aspiraba a ser presidente propuso aumentar la inversión en la exploración y extracción del petróleo, así como aumentar las reservas para poder cumplir con las metas fiscales. Con respecto al *fracking* indicó que antes de recurrir a este método, descartarían las fuentes convencionales de hidrocarburos. No obstante, antes de terminar el 2020 ya se firmó el primer contrato para desarrollar proyecto piloto para desarrollar fracturación hidráulica o *fracking*

Según un artículo del diario El Espectador (2018), el PIB 2017 frente al PIB 2018 sostiene una “dinámica que se explica por extracción de minerales metalíferos que decreció 20,3%. Las actividades de apoyo para otras actividades de explotación de minas y canteras retrocedieron 7,4% y la extracción de carbón de piedra y lignito creció en 5,9%”.

En esta misma publicación comentada por el entonces presidente de la Asociación Colombiana de Minería (ACM), Santiago Angel se afirma que para el segundo trimestre de 2018 la caída de la minería (sin petróleo) fue de 10,9% y en lo corrido de 2018 acumula un descenso

de 11,8%, debido principalmente a la contracción en la producción de carbón de (-5,9%), la cual representa cerca del 50% del PIB minero, sumado a la caída del (-25%) en extracción de minerales metálicos, principalmente por el sostenido control a la producción y comercialización de oro ilegal.

A continuación, se muestra la Figura 3 en la que se relaciona la variación del PIB minero frente al PIB nacional para el período comprendido entre 2012 y 2018:

Figura 3.

Valor agregado de la industria minera "PIB Minero"

		Extracción de carbón mineral	Extracción de minerales metalíferos	Extracción de minerales no metálicos	Total Minería	PIB Nacional	Var % anual "PIB MINERO"	Var % anual PIB NACIONAL
2012	I	2.429	950	369	3.748	168.872		
	II	2.343	1.154	411	3.909	175.081		
	III	2.242	1.163	383	3.788	177.468		
	IV	2.185	1.164	459	3.808	192.286		
	TOTAL	9.199	4.432	1.622	15.252	713.707		
2013	I	1.791	1.020	374	3.184	173.212	-16,6%	2,9%
	II	2.269	1.041	455	3.764	183.448	-5,5%	4,7%
	III	2.052	842	446	3.340	186.632	-5,6%	6,1%
	IV	2.719	973	512	4.204	203.009	11,6%	5,7%
	TOTAL	8.830	3.876	1.787	14.492	746.301	-5,0%	4,6%
2014	I	2.654	927	417	3.997	182.981	21,1%	6,5%
	II	2.378	877	447	3.703	189.809	0,0%	4,0%
	III	1.920	893	527	3.340	194.680	4,6%	3,9%
	IV	2.148	1.123	599	3.870	214.120	-8,4%	3,2%
	TOTAL	9.099	3.820	1.990	14.910	781.589	2,9%	4,7%
2015	I	2.322	733	432	3.487	187.593	-2,8%	2,6%
	II	2.260	874	538	3.672	195.374	2,2%	3,0%
	III	2.066	918	571	3.555	202.104	1,3%	3,2%
	IV	2.185	1.067	615	3.867	219.622	-3,5%	3,4%
	TOTAL	8.833	3.592	2.156	14.581	804.692	-2,2%	3,0%
2016	I	2.429	982	480	3.891	192.724	11,6%	2,7%
	II	2.283	969	524	3.776	200.498	2,8%	2,6%
	III	2.765	966	590	4.322	204.180	21,6%	1,0%
	IV	2.542	1.144	634	4.319	223.083	11,7%	1,6%
	TOTAL	10.019	4.061	2.228	16.308	820.485	11,8%	2,0%
2017	I	2.613	863	454	3.931	196.688	1,0%	2,1%
	II	2.434	906	506	3.846	203.903	1,8%	1,7%
	III	2.427	772	591	3.790	207.703	-12,3%	1,7%
	IV	2.506	868	637	4.011	226.872	-7,1%	1,7%
	SUBTOTAL	9.980	3.409	2.189	15.578	835.165	-4,5%	1,8%
2018	I	2.410	621	457	3.488	200.941	-11,3%	2,2%
	II	2.291	722	488	3.501	209.545	-9,0%	2,8%



Fuente: DANE. (2017).

De la información extractada se obtuvo que el PIB nacional para el segundo trimestre de 2018 tuvo un crecimiento de 2.8%, lo cual se dio gracias al impulso de las actividades profesionales, científicas, técnicas, sector agropecuario, administración pública, defensa, educación y salud, ya que para entonces la minería mostraba un comportamiento negativo. Para el primer trimestre de 2014 la minería estaba en el mismo nivel del PIB nacional, por lo que se demuestra el impacto de este sector en la economía nacional. De ahí en adelante se observa como el desplome de los precios del petróleo lesionó gravemente a la economía nacional llevando el PIB nacional a (-5%), escenario que se vuelve a repetir de forma más grave en el tercer trimestre de 2017. A partir de 2018 se aprecia una lenta mejoría casi en paralelo de ambas cifras del PIB.

4.2 Las concesiones mineras en Colombia

En Colombia, se establecieron mediante la Ley 685 de 2001 los requisitos jurídicos y técnicos para el otorgamiento de un contrato de concesión minera.

El Ministerio de Minas, a través de la Unidad Administrativa Especial de Gestión de Tierras Despojadas y Agencia Nacional de Minería (2015) explica las etapas que tiene la concesión minera en Colombia. En la etapa de prospección minera o evaluación se lleva a cabo el estudio superficial de una zona para determinar la posible existencia de minerales y no se

requiere de título minero, tan solo permisos locales. En la etapa de exploración se requiere contar con un título minero inscrito en el Registro Minero Nacional para hacerse acreedor a una licencia de exploración mediante la cual se realizan estudios técnicos tendientes a evidenciar la existencia de depósitos y yacimientos minerales. Esta licencia tiene una duración mínima de 1 año y máxima de 5 dependiendo del área y una vez culminada esta etapa, el titular de la licencia tendrá derecho a solicitar una licencia de explotación y así mismo se le permitirá acceder a un contrato de concesión minera.

4.3 Implicaciones contables sobre el tratamiento de los desembolsos para evaluación y exploración

Ahora bien, el tema de los desembolsos que reciben estas empresas para sus actividades de evaluación y exploración constituyen un grueso de recursos que también es del caso notar. Es aquí donde puede estar la causa para que ciertas personas o grupos de interés quieran influenciar las políticas contables y dar un manejo financiero a estos recursos de tal suerte que las utilidades sean manipuladas para obtener beneficios económicos particulares asociados a los incentivos y remuneraciones.

Dados los nuevos esquemas contables que rigen a partir de la expedición de la Ley 1314 de 2009, por medio de la cual se expidió el régimen normativo para los preparadores de información financiera, este trabajo busca determinar una cuestión particular respecto del tratamiento contable que se le da a los desembolsos para actividades de exploración y evaluación.

De forma específica, la NIIF 6 indica que las empresas que reconozcan activos para exploración y evaluación, al desarrollar la política contable aplicarán el párrafo 10 de la NIC 8 (Políticas Contables, cambio en estimaciones contables y errores). Este párrafo señala:

En ausencia de una NIIF que sea aplicable específicamente a una transacción o a otros hechos o condiciones, la gerencia deberá usar su juicio en el desarrollo y aplicación de una política contable, a fin de suministrar información que sea:

- a) relevante para las necesidades de toma de decisiones económicas de los usuarios; y
- b) fiable, en el sentido de que los estados financieros:
 - i. Presenten de forma fidedigna la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad;
 - ii. Reflejen la esencia económica de las transacciones, otros eventos y condiciones, y no simplemente su forma legal;
 - iii. Sean neutrales, es decir, libres de prejuicios o sesgos; sean prudentes; y
 - iv. Estén completos en todos sus extremos significativos.

Igualmente, esta norma exonera de la aplicación de los párrafos 11 y 12 de la NIC 8 (Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores). En estos párrafos se revelan las fuentes de jerarquía normativa, así como las guías que la dirección está obligada a considerar al desarrollar una política contable para una partida, cuando ninguna NIIF sea aplicable específicamente.

Como resultado de esta exención, la entidad queda en libertad de escoger la política contable para el reconocimiento de los desembolsos para exploración y evaluación consistente en reconocer el gasto y trasladar el efecto a resultados o capitalizarlos. La diferencia entre estas dos

opciones es importante dado que, por lo general, los montos por dichos conceptos son muy significativos y, por tanto, su efecto sobre los estados financieros es grande ya sea que se capitalicen estos recursos o que se lleven directamente al gasto. Así mismo, el efecto sobre los estados financieros genera un impacto en las decisiones de los inversionistas, lo que podría incentivar a los gerentes a hacer uso de estas políticas en su favor como se vio en secciones anteriores.

Al optar por una política contable en la cual se activen los desembolsos relacionados con la evaluación y exploración antes que se pueda demostrar la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de recursos minerales, la empresa medirá al costo dichos activos en la medición inicial como lo indica la norma, posterior al reconocimiento la entidad aplicará modelo de costo o revaluación a estos activos. Al respecto, Ferrer (2015) indica que la entidad establecerá la política contable que especifique los desembolsos que se reconocerán en el activo. Así mismo, de manera discrecional, la entidad elegirá el grado en que los desembolsos puedan estar asociados con el descubrimiento de recursos minerales específicos. De igual forma, estos activos para evaluación y exploración se clasificarán como tangibles o intangibles según la naturaleza de los mismos. Por ejemplo, los derechos de perforación se tratarán como intangibles y los equipos de perforación como activos fijos. Algunos de esos elementos que podrían incluirse en la medición de activos son:

- a. Adquisición de derechos de exploración
- b. Estudios fotográficos, geológicos, geoquímicos y geofísicos;
- c. Perforaciones exploratorias;
- d. Excavaciones de zanjas y trincheras;
- e. Toma de muestras y

f. Actividades relacionadas a la evaluación de factibilidad técnica y viabilidad comercial de la extracción de un recurso mineral

En conclusión, en el caso de los activos de exploración y evaluación, hay que tener en cuenta que los desembolsos en esta etapa se acumulan para ser capitalizados y por tanto se hace necesario adoptar la NIIF 6. Así las cosas, la empresa está abocada a establecer una política contable para reconocer estos desembolsos. La entidad debe precisar si los gastos que pueden tener mayor relación con la obtención de los recursos minerales serán tratados como un activo, bien sea como propiedad, planta y equipo, o como un intangible.

Otro aspecto relevante es el método de contabilización empleado. Si bien la NIIF 6 no especifica el método de reconocimiento de los costos de exploración y evaluación, ésta permite que las empresas sigan utilizando prácticas contables anteriores, de las cuales las más comunes son el método de *esfuerzos exitosos* y el método de *costo total*. Estos métodos derivan del enfoque estadounidense como lo afirman Mora, *et al.* (2015):

El primero alude a los esfuerzos exitosos, método que establece que solo los costos de los pozos exitosos deberán verse reflejados como activos, en tanto que los costos de los pozos secos deben reconocerse como “costos incurridos” (sic.) o gastos del período. El segundo se refiere a los costos totales, método que establece que los costos de exploración deben ser capitalizados y amortizados siempre y cuando las reservas sean probables. El tercero trata sobre la contabilidad de reconocimiento de la reserva — que pretendió reemplazar el costo total y los esfuerzos exitosos, sin lograrlo —, método que establece una nueva medición en la cual se reflejaría el valor de la reserva en la base contable. (p. 279)

Vale la pena notar que, para estos autores, la elección del método está influenciada por intereses particulares de la administración, quien representa la realidad que quieren mostrar. Su trabajo eleva una crítica sobre el principio de responsabilidad, del acto ético de los administradores y su impacto en la sociedad.

En la Tabla 4 se indica el tratamiento contable de todo el proceso de extracción en el cual se aprecia la normatividad aplicable a cada etapa del proceso y cómo se compara la NIIF 6 con los principios contables anteriores. Allí se capta cómo varía el reconocimiento según las etapas y la política establecida:

Tabla 4.

Análisis comparativo: Local versus IFRS

Concepto	COLGAAP	NIIF
Desembolsos previos a la fase de Exploración y Evaluación de Recursos Minerales	GASTO (Excepto los pre-operativos que se registran en diferidos)	Gasto Marco Conceptual
Medición en el momento del reconocimiento - (Fase de Evaluación y Exploración de Recursos Minerales) - (Al Costo)	PP&E	Activos Para La Exploración Y Evaluación - NIIF 6
Desembolsos para desarrollo de recursos minerales (remoción de estériles, vías, software). (Fase construcción)	PP&E	PP&E CINIIF 20
Obligaciones futuras por desmantelamiento y restauración	Provisión A Vr Presente O Descontado	PP&E A Vr Presente NIC 37
Medición posterior al reconocimiento	Costo	Costo Revaluación NIIF 6
Clasificación de activos para exploración y evaluación	PP&E	Activos para la exploración y evaluación (No PP&E Ni Intangibles)
Deterioro del valor (Valor libros de los activos de exploración y evaluación o UGE que supere el monto recuperable)	Sin Reglamentación	Gasto y un menor valor de los activos para la exploración y evaluación
Reclasificación de los activos para exploración y evaluación posterior a la fiabilidad técnica y viabilidad comercial	PP&E	PP&E Y/O Intangibles

Fuente: Consejo Técnico de la Contaduría Pública.

En conclusión, los hidrocarburos y la minería han sido impulsados por varios gobiernos, en especial en la administración de Santos con el programa denominado “la locomotora minero energética”, permaneciendo las posteriores administraciones en la línea de impulsar este sector. Las concesiones mineras legalmente están reguladas por la Ley 685 de 2001 y contablemente por la NIIF 6 que establece el tratamiento específico para cada etapa de la actividad minera. Particularmente, en la etapa de evaluación y exploración, el estándar contable establece la creación de una política contable discrecional (por la excepción de la NIC 8) para la clasificación de los desembolsos originados en esta etapa. Al elegir una política contable se escogen con frecuencia los métodos de esfuerzos exitosos y costo total.

5. Análisis de Caso – Empresa Sector Petrolero

Para desarrollar el estudio de caso relacionado con el tema de la gestión de las utilidades, se ha tomado una empresa del sector petrolero que realiza actividades de evaluación y exploración en Colombia. Inicialmente, se comenta la metodología a abordar en el estudio de caso (sección 5.1), seguida de la presentación de una breve historia e información destacada de la compañía (sección 5.2). Posteriormente se especifica la política contable concreta para los desembolsos de evaluación y exploración minera (sección 5.3). Luego, se analizan las operaciones de evaluación y exploración con base en la información de las revelaciones a los estados financieros consolidados (sección 5.4). Por último, se revisan los criterios de remuneración e incentivos de la compañía buscando indicios sobre conflictos de intereses en la compañía que pudieran afectar la razonabilidad de las cifras de resultados (sección 5.5).

Para el desarrollo del estudio de caso se tomó la información consolidada de esta compañía siendo más fácil su obtención a través de la información financiera publicada en la página web para los inversionistas, así como la información presentada al organismo regulador del mercado de valores en los Estados Unidos, donde cotiza la compañía. Particularmente, se realiza el análisis de la empresa a través de su política sobre revelaciones a los estados financieros consolidados.

De la información obtenida en la SEC se consideraron los informes 20-F denominado “Informe anual y de transición de emisores privados extranjeros” y S-8 denominado “Valores que se ofrecerán a los empleados en planes de beneficios para empleados”

5.1 Metodología

Esta investigación, centrada en un estudio de caso que sigue una perspectiva positiva, busca interpretar a través de la información cuantitativa reportada por la compañía, posibles prácticas de manipulación de las utilidades a través de la elección de política contable discrecional. También analizar los posibles conflictos de interés al interior de la compañía. Además, se utilizan diferentes fuentes de información como documentos de política contable, los estados financieros y revelaciones e información contractual de la alta gerencia.

5.2 Acerca de la empresa

GeoPark Limited fue constituida el 3 de febrero de 2003 en virtud de la legislación de la isla de Bermudas. La principal actividad de la Compañía y sus subsidiarias son la exploración, desarrollo y producción de reservas de petróleo y gas en Chile, Colombia, Brasil y Argentina. Sus fundadores se desempeñan hoy como presidente ejecutivo y director ejecutivo/vicepresidente. Durante 2002, el accionista fundador de *GeoPark Holdings Limited*¹⁷, adquirió las concesiones para extraer petróleo y gas en determinados bloques de Argentina y Chile a través de *GeoPark Argentina Limitada* y *GeoPark Chile Limitada*. De esta manera, la empresa extendió sus operaciones a mercados latinoamericanos como Colombia donde sus actividades se componen casi exclusivamente de la explotación petrolera. La multinacional llega a Colombia realizando la adquisición de tres empresas extranjeras privadas de exploración y producción: Winchester Oil and Gas SA, La Luna Oil Company Limited SA, y Hupecol Cuerva LLC.

¹⁷ El 30 de julio de 2013, los accionistas aprobaron el cambio del nombre de la Compañía de GeoPark Holdings Limited a GeoPark Limited

GeoPark Colombia, creada en 2012, es filial de la firma de exploración de petróleo y gas *GeoPark Limited*, La multinacional llega a Colombia realizando la adquisición de tres empresas extranjeras privadas de exploración y producción: Winchester Oil and Gas SA, La Luna Oil Company Limited SA, y Hupecol Cuerva LLC. La cual concentra su actividad en Latinoamérica con presencia en Chile, Colombia, Brasil y, en menor escala, en Argentina. La compañía tiene capacidad para desarrollar actividades como explorador, operador y consolidador de petróleo aguas arriba (Upstream).

La multinacional llega a Colombia realizando la adquisición de tres empresas extranjeras privadas de exploración y producción: Winchester Oil and Gas SA, La Luna Oil Company Limited SA, y Hupecol Cuerva LLC.

Su sede principal queda en Santiago de Chile y es notable que haya asignado gran parte de sus inversiones en Colombia, donde realiza perforaciones y construcción de instalaciones en los Llanos Orientales.

La Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial es un accionista y ha proporcionado financiamiento de largo plazo a *GeoPark Limited* realizando una inversión en el capital social de la compañía de UD\$10 millones en febrero de 2016. También el conglomerado coreano LG celebró una asociación estratégica con *GeoPark Limited* a fin de construir un portafolio de activos en la industria *upstream* (Sector de exploración y producción) del petróleo y gas en toda América Latina. Actualmente, LG participa en los proyectos de Chile y Colombia de la compañía.

Esta multinacional está posicionada actualmente como la tercera compañía privada operadora de petróleo y gas más grande de Colombia y la primera productora privada de petróleo y gas en Chile. Cuenta con participación en uno de los mayores yacimientos de gas de mayor

producción en Brasil. *GeoPark Limited* cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) desde el año 2014.

Figura 4.

Historial operativo e ingresos de GeoPark Limited



Fuente: GeoPark (2020).

Las anteriores figuras muestran el crecimiento de la producción de petróleo de y gas medidos en miles de barriles de petróleo y equivalentes por día (MBOEPD) y los ingresos en un período que va desde 2010 hasta 2019. Allí se destaca que, aunque la producción se ha mantenido al alza para los dos productos, los ingresos disminuyeron notablemente entre el 2015 y el 2016 por efecto de la crisis del petróleo del 2014.

5.3 Base de preparación y política contable

De acuerdo con lo reportado por la compañía, los estados financieros consolidados de *GeoPark Limited* se preparan de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El grupo está auditado por la firma Price Waterhouse y CO. S.R.L. Dichos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico.

Como se señala en los informes, la preparación de los estados financieros de conformidad con las NIIF requiere el uso de ciertas estimaciones. También exige que la administración ejerza su juicio en el proceso de aplicar las políticas contables del grupo. Se trata de temas con un alto grado de juicio o complejidad. Una de las prácticas adoptadas por el grupo es el método de contabilidad de esfuerzos exitosos. Que le permite a la empresa capitalizar solo aquellos gastos asociados con la ubicación exitosa de nuevas reservas de petróleo y gas natural. Para resultados “no exitosos”, la compañía traslada los costos operativos asociados inmediatamente contra los ingresos de ese período.

El Grupo da cuenta de las actividades de exploración y evaluación de acuerdo con la NIIF 6, capitalizando los costos de exploración y evaluación hasta que se determine la viabilidad económica de producir los recursos subyacentes. Los costos incurridos antes de obtener los derechos legales para explorar se contabilizan inmediatamente en la cuenta de resultados.

En este sentido, se tiene que la política de la compañía para costos de exploración y evaluación considera los siguientes aspectos:

La empresa, al emplear el método de esfuerzos exitosos capitaliza costos de exploración únicamente si se refieren a hallazgos productivos. Los estudios geológicos y geofísicos se llevan a resultados, cuando se incurre en ellos, antes del descubrimiento de reservas probadas.

Los costos de evaluación y exploración son tratados como activo hasta que se determine el éxito de la perforación.

Si el proyecto es aprobado, todos los costos de evaluación y exploración se capitalizan en cuentas de inversiones petrolíferas, de lo contrario se llevan al gasto.

Costos como la licencia de exploración, instalaciones y equipos de pozo (“productivo”) y costos de perforación pueden ser capitalizados bajo este método empleado por la compañía. Por ende, los activos fijos son depreciados y los demás activos son actualizados anualmente.

En la adquisición de licencias, estudios geológicos y geofísicos (sísmicos), costos laborales directos y costos de perforación de pozos exploratorios, no se cargan depreciaciones y/o amortizaciones durante la fase de exploración y evaluación. Una vez completada la fase de evaluación, los desembolsos se transfieren a las propiedades de petróleo y gas o se cargan a gastos (costos de exploración) en el período en el que se realiza la determinación, dependiendo de si han encontrado reservas o no.

Las reparaciones de los pozos para desarrollar reservas y/o aumentar la producción se capitalizan como costos de desarrollo. Los costos de mantenimiento se cargan al estado consolidado de ingresos cuando se incurren.

Los activos que no están sujetos a depreciación y/o amortización (es decir, activos de exploración y evaluación) los analiza la compañía anualmente por deterioro.

Ningún activo se mantiene como activo de exploración y evaluación por un período de más de tres años, excepto si se puede demostrar claramente que el valor en libros de la inversión será recuperable

Es del caso mencionar que para el análisis desarrollado a continuación se tomó un rango de tiempo desde el 2012 al 2019 teniendo en cuenta que estos son los informes publicados disponibles.

5.4 Análisis de desembolsos para exploración

En esta sección se analiza la información financiera disponible en los informes anuales de la compañía, como se indicó anteriormente se trata de la información consolidada de *Geopark Limited* la cual está presentada bajo NIIF. Específicamente se analiza los movimientos de los desembolsos para exploración evaluando si la propiedad y el costo para determinar la preferencia de la administración de acuerdo con la posibilidad indicada en la NIIF 6.

La declaratoria inicial sobre la base de preparación de los estados financieros indica que la empresa emplea la técnica del costo. De entrada, se evidencia que la empresa ha optado por una política de estabilidad de las cifras de utilidad. No obstante, también es válido sostener que el costo histórico puede implicar subjetividades en la valoración, por ejemplo, ignora cambios en el valor de la moneda como es el efecto de la inflación; en este caso, los valores en libros de ciertos activos pueden basarse en costos desactualizados, al no poder incorporar con los efectos de los precios cambiantes.

En la Tabla 5 se observa la composición de los activos de propiedad, planta y equipo para el período 2012-2019 en el cual se destaca que, frente al total de estos activos, el componente de los Activos de exploración y evaluación (costos capitalizados) representan un porcentaje máximo

del 19% en el 2013 y un porcentaje mínimo del 4% en 2019 con una tendencia a la baja. Esto indica que no es una preferencia de la compañía llevar a la propiedad, planta y equipo los desembolsos por activos de exploración y evaluación.

Tabla 5.

Propiedades, planta y equipo 2012-2019

Propiedades, planta y equipo Montos en miles de US \$	Propiedades de petróleo y gas	Equipamiento mobiliario y vehículos	Instalaciones y maquinaria de producción	Edificios y mejoras	Construcción en progreso	Activos de exploración y evaluación	Total
Costo 2012	344.371	3.576	86.949	3.198	54.025	93.106	16% 585.225
Costo 2013	493.260	5.731	98.837	7.018	40.429	147.759	19% 793.034
Costo 2013	749.947	12.057	111.646	9.527	59.425	140.444	13% 1.083.046
Costo 2014	648.992	13.745	124.832	10.518	29.823	87.000	10% 914.910
Costo 2014	692.241	14.357	132.413	10.553	32.926	61.773	7% 944.263
Costo 2015	776.504	15.398	157.396	10.361	37.990	64.368	6% 1.062.017
Costo 2015	717.510	17.748	172.094	11.554	60.597	59.992	6% 1.039.495
Costo 2016	830.937	19.549	172.507	11.770	69.587	48.036	4% 1.152.386

Fuente: Elaboración propia basada en Notas a los Estados Financieros Consolidados.

Posteriormente se observa en la Tabla 6 progresivamente los costos de exploración, desarrollo y adquisición de propiedad. Esta muestra que los costos de Desarrollo son significativos respecto del total de costos incurridos y los costos de Exploración presentaron una reducción representativa entre 2015 y 2017. Esto quiere decir que en el período de crisis la empresa optó por no incrementar los costos con los activos de exploración y evaluación dadas las pérdidas operativas.

Tabla 6.*Costos incurridos en exploración, adquisición de propiedades y desarrollo*

Montos en miles de US \$	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Adquisición total de propiedad	110.584	-	112.646			-	54.541	
Desarrollo	117.647	99.855	139.256	31.903	17.257	7.495	76.208	111.089
Exploración	85.698	138.593	110.246	22.108	25.201	5.433	54.332	39.826
Costos Totales incurridos	313.929	238.448	362.148	54.011	42.458	12.928	185.081	150.915

Fuente: Elaboración propia basada en Notas a los Estados Financieros Consolidados.

La Tabla 7, por su parte, muestra los gastos asociados al personal, los pagos basados en acciones, los honorarios del director y otros gastos. Los honorarios del director (gerente) se destacan de forma separada en las notas dada su importancia y representan un promedio del 11% en el rango de tiempo analizado. Esta información aporta indicios sobre si las compensaciones tienen relación con los resultados de la compañía. Al respecto, en la siguiente sección se evalúa un modelo que analiza estas variables.

Tabla 7.*Actividades de exploración en el total de los costos*

Montos en miles de US \$	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Gastos de personal (nota 10)	9.575	22.084	20.366	18.215	19.451	24.713	27.378	29.688
Pago basado en acciones (Notas 10 y 29)			5.527	6.881	1.847	3.117	4.046	2.252
Honorarios del director	1.516	1.426	1.998	1.238	2.088	3.458	2.876	3.266
Otros gastos administrativos	17.707	23.074	20.273	11.137	10.784	10.766	17.774	25.612
Total Gastos Administrativos	28.798	46.584	48.164	37.471	34.170	42.054	52.074	60.818

Fuente: Elaboración propia basada en Notas a los Estados Financieros Consolidados.

Ahora bien, de las variables descritas anteriormente son aquellas que, de acuerdo con la teoría evaluada en secciones anteriores, tendría relación con la Gestión de las utilidades. En este

sentido, la Tabla 8 muestra los activos y costos de exploración comparados con el resultado de cada año para mostrar cómo se comportan estas cifras:

Tabla 8

Activos y costos de exploración vs. Resultado

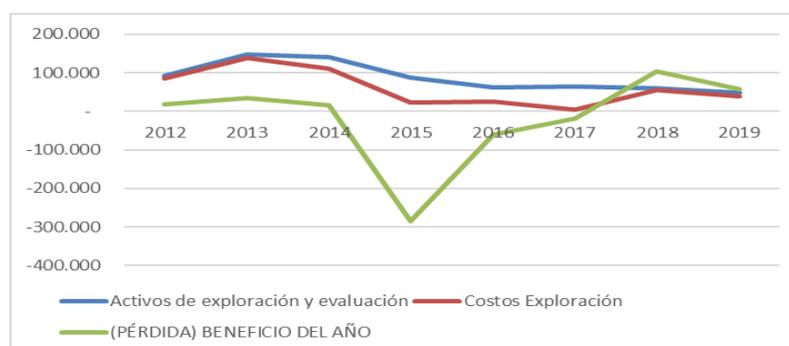
Montos en miles de US \$	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activos de exploración y evaluación	93.106	147.759	140.444	87.000	61.773	64.368	59.992	48.036
Costos de Exploración	85.698	138.593	110.246	22.108	25.201	5.433	54.332	39.826
Perdida / beneficio del año	18.446	34.934	15.930	284.566	60.646	17.837	102.667	57.757

Elaboración propia basada en los Estados Financieros Consolidados.

La Figura 5 representa los datos anteriores revela que el resultado, como ya se había mencionado tuvo una caída como consecuencia de la crisis del sector en 2018. Es ese año los desembolsos para exploración fueron mayormente capitalizados, pero presentaron el mismo comportamiento de los resultados, aunque de forma menos crítica. Al finalizar el período de tiempo evaluado se presentan cifras muy cercanas en las tres partidas analizadas con una leve recuperación del resultado.

Figura 5.

Análisis de actividad de exploración-capitalización vs. resultados



Fuente: Elaboración propia basada en los Estados Financieros Consolidados.

La compañía enfrentó un descenso en sus ganancias desde comienzos de 2014 hasta finales del mismo año. La crisis del precio del petróleo que comenzó en el segundo semestre de 2014 (WTI y Brent principalmente) tuvo un impacto en las operaciones y en la estrategia corporativa de la empresa. La compañía tuvo limitaciones en la capacidad de aumentar los precios y mejorar los márgenes sobre el petróleo y el gas natural.

Inició su recuperación a comienzos de 2015 logrando un punto más o menos favorable en 2016. Posteriormente y hasta la fecha se encuentra en un proceso de recuperación parcial de las pérdidas sufridas por la excesiva baja en los precios del petróleo, evidenciándose una desaceleración en los resultados.

En líneas posteriores, las cuales han sido extraídas de los reportes anuales de la compañía, se indica que la administración debe aplicar su juicio profesional en temas con alto grado de complejidad. Una de esas estimaciones es la evaluación de los activos de exploración para ser considerados como tal.

Sobre la utilización del método de esfuerzos exitosos se puede considerar como un enfoque prudente del manejo contable ya que exige que cuando se perfora un pozo seco, los desembolsos sean cargados inmediatamente al gasto. De esta forma, se apresura el reconocimiento de gastos, dejando un monto menos significativo en el activo. Así, un traslado a gastos por deterioro de las reservas no va a generar un impacto fuerte y repentino.

En relación con la depreciación y amortización de los activos, la política contable establece que solo los activos fijos se deprecian. Los demás activos son objeto de actualización en el período anual. En este sentido, dicha política ayuda a aliviar la carga operativa de tener que estar actualizando constantemente los valores de los activos. Sin embargo, el efecto inmediato se observa en los estados financieros trimestrales con los cuales la empresa postula las cifras para la

determinación del precio de la acción en la bolsa. Trasladar al último trimestre el reconocimiento de este gasto tiene un impacto según sea el monto de los activos de exploración y es una de las políticas que dependen del juicio profesional de la administración.

En el período de 2012 a 2019 se observa que los activos de exploración no representan más de un 11% del total de los activos, con lo cual se confirma que el método contable empleado es equilibrado en relación a los activos, evitando que se produzca una sobrevaloración de los mismos.

5.5 Aproximación empírica: Modelo lineal simple

5.5.1 Análisis descriptivo

Para dar validez empírica a este trabajo se desarrolla un modelo estadístico lineal simple con el cual se busca analizar el comportamiento de las variables estudiadas en la sección con la *Utilidad Neta*. Las variables se definen a continuación:

- i. Precio de cierre: Este corresponde al dato de cierre de la acción de Geopark Limited en cada período anual.
- ii. Gastos de personal: Comprende los sueldos, retribuciones y compensaciones directas a los empleados.
- iii. Pagos basados en acciones: Comprende las compensaciones que se pagan en acciones de la compañía a sus directivos de acuerdo con la política establecida por la compañía.
- iv. Honorarios del director: Corresponde a los pagos realizados directamente al gerente de la compañía

- v. Costos de los activos de Evaluación y Exploración: Corresponde a los desembolsos que fueron capitalizados
- vi. Total costo incurrido: Corresponde a los desembolsos que se cargaron directamente a resultados.

Tabla 9.*Estadística descriptiva*

Estadística	Variable dependiente		Variables independientes				
	Utilidad	Precio de Cierre	Gastos personal	Pago basado en acciones	Honorarios del director	Costo Activos de exploración y evaluación	Total costo incurrido
Mínimo	284.566,00	3,59	9.575,00	1.847,00	1.238,00	48.036,00	5.433,00
Promedio	16.664,38	9,78	21.434,00	3.945,00	2.233,25	87.809,75	60.179,62
Desviación estándar	118.588,80	5,68	6.218,69	1.953,79	862,95	37.751,42	46.942,36
Coefficiente de variación, %	711,63%	58,04%	29,01%	49,53%	38,64%	42,99%	78,00%
Máximo	102.667,00	18,43	29.688,00	6.881,00	3.458,00	147.759,00	138.593,00

Fuente: Elaboración propia.

De la anterior Tabla se puede observar, que para el período de 2012-2019, la variable que presenta más dispersión es la *Utilidad* con 711.63%, seguida del *Total costo incurrido* con 78.00%. Esto quiere decir que estas son las variables más heterogéneas.

La crisis del precio del petróleo que comenzó en el segundo semestre de 2014 (WTI y Brent principalmente) tuvo un impacto en las operaciones y en la estrategia corporativa de la empresa. La compañía tuvo limitaciones en la capacidad de aumentar los precios y mejorar los márgenes sobre el petróleo y el gas natural.

El promedio para la variable *Utilidad* fue USD -\$16.664.380, lo que se explica por la crisis de precio del petróleo presentada en 2014 con efectos para los períodos posteriores analizados.

La variable *Honorarios del director* tiene un promedio de USD \$2.233.250 anuales y el *Precio de Cierre* fue de USD \$9.780 dólares. El valor máximo de *Precio de Cierre* fue de USD \$18.430.

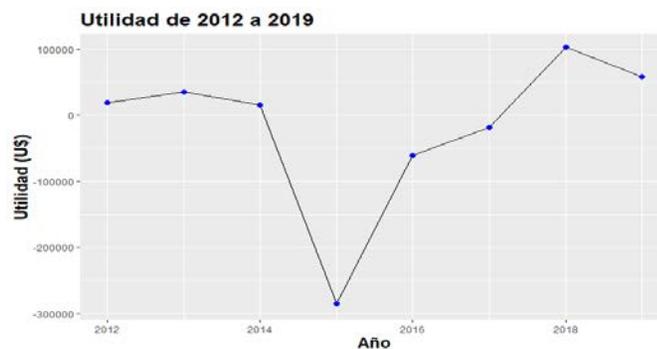
5.5.2 Modelo Lineal Simple

En esta sección se muestra la relación que existe entre la variable *Utilidad* y las otras variables. Sin embargo, al realizar las distintas combinaciones, tomando como variable dependiente *Utilidad* y como variables independientes las demás. Se encuentra que las variables *Precio de cierre* y *Honorarios del director* son estadísticamente significativas para el modelo, a un nivel de significancia de 10%. Dada la información limitada a través del tiempo (Rango de 8 años), no es posible realizar un mejor modelo.

La Figura 6 muestra la variable *Utilidad* como variable dependiente en un período de 2012 a 2019. Acá nuevamente se valida la caída de los resultados antes descrita.

Figura 6.

Modelo Lineal Simple de Utilidad



Fuente: Elaboración propia.

5.5.3 Determinación del modelo

Como se indicó anteriormente, tomando como variable dependiente la *Utilidad* y como variables independientes, por su nivel de significancia, *Precio de Cierre* y *Honorarios de director*, se estableció una variable denominada *Intervención* en la cual se asignó valor 0 a los años diferentes a 2015 y 1 al 2015.

El modelo arroja un coeficiente de determinación de 93,87%, lo que significa que aproximadamente el 94.00% de la variabilidad de la *Utilidad* es explicada por las variables independientes *Precio de cierre* y *Honorarios del director*.

De esta forma, el modelo lineal simple se expresa de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \text{Resultado Neto} = & -280.646,91 \text{ Intervención} + 8.372,87 \text{ Precio acción} \\ & - 27,45 \text{ Honorarios director} \end{aligned}$$

En términos generales, se puede concluir lo siguiente

- i. Si las variables *Precio acción* y *Honorarios director* permanecen constantes, se espera que la *Utilidad* para el 2015 disminuya en 280.646,9 (mil dólares) con respecto a los otros años.
- ii. Si las variables *Intervención* y *Honorarios director* permanecen constantes, se espera que la utilidad aumente en UDS 8.372,87 (miles de dólares) por cada 1.000 dólares de cambio en el *Precio de cierre*.

- iii. Por último, si las variables *Intervención* y *Precio cierre* permanecen constantes, se espera que la utilidad disminuya en 27.450 dólares por cada 1.000 dólares que cambien los *Honorarios director*.

Por último, se realizaron las pruebas de normalidad, independencia y varianza constante de los errores para el modelo y se obtuvo que se verifican los supuestos. En la siguiente tabla se muestran los P-valor para cada uno de ellos.

Tabla 10.

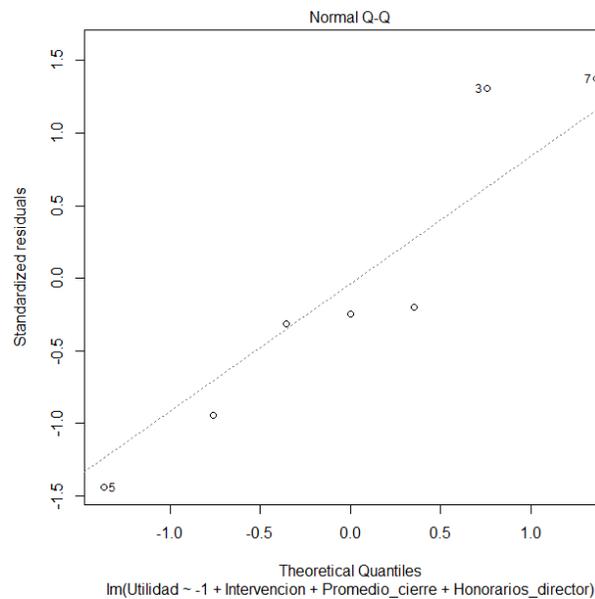
Pruebas de normalidad

Normalidad/ Prueba Shapiro Wilk	Independencia/Durbin-Watson	Varianza constante/Breusch-Pagan
0.3543	0.4226	0.4728

Fuente: Elaboración propia.

Figura 7.

Dispersión – Modelo Lineal de Utilidad



Fuente: Elaboración propia.

Con este modelo, se establece estadísticamente que las variables *Precio de cierre* y *Honorarios director* explican de forma significativa un modelo lineal que muestra el comportamiento de la *Utilidad* en función de éstas, para la empresa *Geopark Limited*. Esto indica que posiblemente en esos dos componentes se puede presentar gestión de las utilidades, descartando las otras variables propuestas que son: Gastos de personal, Pagos basados en acciones, Costo de activos de evaluación y exploración y, Costos de exploración.

5.6 Remuneración e Incentivos

De acuerdo con el estudio planteado y la información financiera y estadística previamente examinada, esta sección muestra el manejo de incentivos que tiene la compañía con la gerencia para analizar si tienen relación con el resultado directo y con el diseño de determinadas políticas que resultasen de algún conflicto de intereses que pudiera conducir a realizar manipulación de las utilidades.

La empresa *Geopark Limited* tiene varios órganos de representación que llevan a cabo funciones específicas, las cuales buscan legitimar y hacer transparente la relación entre la empresa y los trabajadores. En la Tabla 11 se resume la estructura organizacional por comités y las funciones generales que cada una de ella desempeña:

Tabla 11.

Estructura organizacional por comités

Comité	Funciones
Consejo de Administración (Altos directivos)	Establecer la lista de los objetivos de la empresa, asegurando que los recursos estén en su lugar para lograr estos objetivos Revisar la gestión y desempeño financiero. Dirigen y supervisan (evalúan y gestionan riesgos a través de procedimientos, líneas de responsabilidad y autoridad delegada)
Junta Directiva	Establecen valores fundamentales y normas de conducta empresarial.

Comité	Funciones
Comité de Remuneración	<p>Está compuesto por dos directores no ejecutivos independientes son responsables de revisar el desempeño de los Directores Ejecutivos y de establecer la escala y la estructura de su remuneración, prestando la debida atención a los intereses de los accionistas en su conjunto y al desempeño del grupo</p> <p>Es establecido por la junta directiva por un período de 3 años. Las responsabilidades del comité de auditoría incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) La aprobación de los estados financieros (b) El examen de los estados financieros y anuncios formales relativas a la actuación (c) Evaluar la independencia, objetividad y eficacia de los auditores externos (d) La formulación de recomendaciones para el nombramiento, reelección y eliminación de los auditores externos y la aprobación de su remuneración y las condiciones de contratación (e) La ejecución y supervisión de la política sobre la contratación de auditores externos suministro de servicios distintos del de auditoría.
Comité de Auditoría	<ul style="list-style-type: none"> (g) Revisar los acuerdos <p>Se compone de tres directores que se reúne al menos dos veces al año, y sus responsabilidades específicas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) Examinar y recomendar a la junta (los directores de la política de remuneración de los <i>Chief Executive Officer</i>, el Presidente, los directores ejecutivos y otros miembros del poder ejecutivo) (b) Examinar el desempeño de los directores ejecutivos y miembros de la gerencia ejecutiva; (c) Revisar los planes de incentivos y compensación, basados en la equidad (Incluye administración y concesión de premios en todos esos planes) y aprobar el plan de pagos; (d) Examinar y formular recomendaciones a la Junta con respecto a la adopción o modificación de ejecutivos y directores.
Comité de Compensación	<p>Se compone de cuatro directores que se reúnen al menos dos veces al año y son elegidos por períodos de un año. Sus responsabilidades incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) Revisar la estructura, el tamaño y la composición de la junta de Directores y hacer recomendaciones en materia de los cambios necesarios; (b) Identificar, nombrar y presentar para su aprobación por la junta de directores candidatos para llenar las vacantes en la junta de directores como y cuando surgen; (c) Formular recomendaciones a la junta de directores con respecto a la composición del Comité de Auditoría y del Comité de Compensación junto con el presidente de cada comité
Comité de Nominación	<ul style="list-style-type: none"> (d) Planificar la sucesión para directores y altos ejecutivos. <p>Está integrado por tres directores, junto con el Jefe de Operaciones. Sus responsabilidades son:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) Supervisar los estudios técnicos y evaluaciones de las propiedades de la empresa y las propuestas para adquirir nuevas propiedades y/o renunciar a los ya existentes, así como de revisar los planes del proyecto; (b) revisar la reserva anual, informe de la compañía, programas ambientales y la eficacia en programas de salud y seguridad (c) Proporcionar un foro para las ideas y soluciones compuesto por el personal técnico clave dentro de la empresa
Comité Técnico	<p>El Comité de divulgación está compuesto por dos miembros de la junta, y algunos otros funcionarios o directores por solicitud. Sus responsabilidades incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) Examen y aprobación de los informes a la SEC y los comunicados de prensa (b) Revisión de presentaciones a analistas, inversores y agencias de calificación
Comité de Divulgación	<ul style="list-style-type: none"> (c) Establecimiento de controles y procedimientos de divulgación

Fuente: Elaboración propia a partir de información publicada por la SEC (s.f.).

Otros aspectos destacados muestran que acuerdo a lo planteado en la política de la compañía, el valor razonable de los planes de opciones sobre acciones para el empleado o contratista, se reconoce como un gasto. El importe total que se carga se determina por referencia al valor razonable de las opciones concedidas que se calculan utilizando el método de movimiento Browniano geométrico.

Por otra parte, determinar el valor total de los pagos basados en cuotas requiere el uso de supuestos muy subjetivos, incluyendo la vida útil esperada de las opciones sobre acciones y calcular la volatilidad del precio de las acciones subyacentes. Las hipótesis utilizadas en el cálculo del valor razonable de los pagos basados en acciones de la gestión, representan las mejores estimaciones, pero estas estimaciones implican incertidumbres inherentes y la aplicación del juicio del gerente.

El Grupo opera con planes de compensación basados en acciones que comprende premios a ciertos empleados y a terceros que son contratistas. Las transacciones de pagos basados en acciones se determinan de acuerdo con la NIIF 2.

El valor razonable de la participación de los pagos de premios se determina en la fecha de concesión por referencia al valor de mercado de las participaciones y reconocido como gasto durante el período de causación.

Durante 2016, el grupo aprobó un programa de compensación basados en acciones. Las principales características de los programas de premios de stock son:

Todos los empleados son elegibles.

El precio es igual al valor nominal de las acciones.

Cada empleado puede recibir hasta tres sueldos por alcanzar las siguientes condiciones: seguir siendo un empleado, el precio de mercado de las acciones en la fecha de atribución

debe estar por encima de los US\$ 3 y obtener el valor mínimo de producción, el *Ebitda* ajustado y el objetivo de reservas para el año de la inversión.

También durante 2016, el grupo aprobó un plan denominado plan de creación de valor (VCP) orientado a la alta gerencia. Las principales características de la VCP son:

Son premios por pagar en un número variable de acciones que no pueden exceder la cantidad de 2.976.781 acciones

El plan de opciones de acciones proporciona las alternativas para adquirir acciones comunes, que pueden ejercerse en el futuro, dependiendo del *optionholder*. Este plan es operado por el Comité de Remuneración. Los detalles de estos costos y las características de los diferentes programas de premios de stock y otros pagos se describen en la siguiente tabla. El grupo ha establecido diversos programas de premios de stock y otros planes de pagos basados en acciones para incentivar a los directivos y empleados, permitiéndoles beneficiarse del incremento de la capitalización de mercado de la empresa. La Tabla 12 ilustra estos planes de compensación:

Tabla 12.

Tipos de compensación

Compensación	Características
Pagos en acciones	Son planes de compensación basados en acciones a determinados empleados y terceros contratistas, compuesto de pagos en forma de premios y planes de stock options.
Beneficios de jubilación y pensiones	Programa de Incentivos a Largo Plazo para empleados y Performance-Based (Basados en desempeño) La junta de directores, o su representante, podrá conceder premios y opciones sobre acciones.
Plan de premios de stock	Una opción confiere el derecho a adquirir un número determinado de acciones ordinarias de la compañía a un precio de ejercicio igual al valor nominal de las acciones ordinarias con sujeción a esa opción. Se puede adquirir un determinado número de acciones ordinarias sujeto a condiciones de desempeño y otros términos de permanencia.

Compensación	Características
Plan consejero sin cargo ejecutivo	Otorga acciones a los directores no ejecutivos como parte de su programa de compensación El Comité podrá adjudicar las acciones comunes y compartir unidades restringidas con base en premios que pueden ser denominados o pagaderos en acciones ordinarias

Fuente: Elaboración propia partir de información publicada por la SEC (s.f.).

Los directores ejecutivos, directivos de nivel medio y empleados que han recibido premios de opción común o premios stock, tienen derecho a recibir dividendos que correspondan a sus acciones ordinarias, de acuerdo con las instrucciones enviadas por la compañía al administrador fiduciario.

El porcentaje del total del capital social que puede ser adjudicado a la administración, la gerencia y los empleados clave bajo el plan de premios acciones descritas anteriormente representaría aproximadamente el 15% de las acciones ordinarias emitidas al 31 de diciembre de 2019.

En breve, esta última sección muestra que la empresa tiene amplios mecanismos de compensación tanto para los directores de los niveles más altos, como para directores de niveles medios y empleados de la compañía. En este sentido, se puede analizar que, si bien la alta gerencia tiene la posibilidad de realizar manejo contable a través de las políticas de la compañía, no es posible que lo logre de manera individual. Para que, en una organización con un sistema de remuneraciones tan vasto y con una jerarquía administrativa que se concreta en comités, no es posible realizar prácticas de manejo de utilidades sin contar con la cooperación de los miembros de tales comités. Este aspecto resulta ignorado en la teoría revisada. No obstante, vale la pena insistir en que, una alternativa a tal cuestión sería una regulación que integre la dimensión legal y organizacional con la perspectiva contable.

5.7 Alternativas

En el desarrollo de este trabajo se encontró que la gestión de las utilidades tiene una variedad de problemáticas o vacíos por los cuales se pueden presentar las prácticas analizadas en las secciones 2 y 3 de este trabajo. De allí nacen una serie de alternativas deseables que buscan orientar posibles soluciones a la problemática abordada. Esta sección busca proponer algunas oportunidades de mejora para el caso de la gestión de las utilidades en la determinación de política contable en el caso concreto de una empresa del sector petrolero.

A nivel teórico se observa que mientras las NIIFs y su marco conceptual destacan principalmente los intereses del inversionista, la teoría de la agencia revela la oposición entre el interés del gerente y el interés del inversionista. Teniendo en cuenta que esta relación se lleva a cabo mediante el contrato en una sociedad, el Derecho Societario también está relacionado con esta tensión por cuanto establece que el gerente debe actuar de buena fe, ser diligente y leal. La interconexión de estas teorías puede llevar a plantear desarrollos en las prácticas contables reguladas por las entidades de vigilancia y control.

Por otra parte, teniendo en cuenta que las NIIF permiten elegir la política contable, los gerentes pueden aprovechar tal oportunidad. En ese sentido es necesario que el organismo emisor de las NIIF considere la posibilidad de controlar tal discrecionalidad de tal manera que los informes financieros cumplan con las características cualitativas de la información contable. Igualmente, se recomienda analizar la posibilidad de disminuir la discrecionalidad en términos de las estimaciones y predicciones ya que, éstas pueden no solo ser manipuladas, sino también conllevar a errores.

Ahora bien, desde el punto de vista legal no existe una actualización de la Ley 222 de 1995 en lo que respecta al conflicto de intereses. En ese sentido, se sugiere disponer de una

comprensión amplia del fenómeno considerando tanto las teorías que abordan el estudio de la empresa, así como la investigación sobre la gestión de utilidades.

Así mismo, los códigos de ética y conducta de los directivos, incluyendo los contadores, deben ser revisados y estar en línea con la identificación de las prácticas contables que busquen distorsionar la realidad económica de las empresas. En ese sentido, hay que indicar que si hay gestión de utilidades es porque el contador facilitó tal actuación. Entonces, también debe salir a debate público la responsabilidad profesional del contador.

Otro aspecto analizado en este trabajo muestra que es preciso que se trabaje sobre los objetivos de la manipulación y sobre la regulación del conflicto de intereses, es también apremiante discutir sobre las acciones éticas. El comportamiento humano está influenciado por una red compleja de motivos y circunstancias. De manera que también se necesita más investigación sobre en temas de ética de las profesiones y transparencia de las organizaciones.

Al llevar a cabo este estudio de caso, se evidenció una dificultad para acceder en Colombia a información detallada sobre compensaciones de los directivos y documentos internos de GeoPark Limited, los datos reunidos para el trabajo se obtuvieron a través del organismo regulador de Estados Unidos y los estados financieros de la matriz publicados en la página web; no hubo ninguna cooperación de parte de las directivas en Colombia a varias de las solicitudes presentadas para acceder a la información y realizar entrevistas que permitieran darle mayor validez al trabajo.

No resulta sencillo persuadir a un gerente o a un administrativo para que provean información que permita detectar una posible manipulación de las utilidades. Como lo indica Sunder, “si los administradores dejan pistas obvias de su actividad de administración del ingreso en los datos disponibles al público, sus contratos serían modificados para desalentarlos a hacerlo. No es

sorprendente que oculten las pistas razonablemente bien” (2005, p.133). Sin embargo, la institucionalidad de Estados Unidos a través de la SEC fue la que permitió en buena medida acceder a la información para llevar a cabo este trabajo. En este sentido, puede ser útil que, sobre la base de legitimidad y transparencia, las leyes colombianas se ampliarían para volver de obligatorio cumplimiento la divulgación sobre conflictos de interés que surgen a nivel empresarial.

Un aspecto no tratado ampliamente en este trabajo es el control. Sobre tal cuestión es necesario que la regulación sobre conflicto de intereses se desarrolle considerando la posibilidad de generar lineamientos para que la revisoría fiscal y la auditoría contribuyan a hacer evidente y solucionar tales conflictos. No se evidenció que la Superintendencia de Sociedades, ni el Consejo Técnico de la Contaduría, ni las asociaciones o gremios contables colombianos se hayan comprometido con analizar y buscar resolver esta problemática.

Otro aspecto destacable es que el análisis de las motivaciones respecto a la gestión de utilidades se ha hecho asumiendo condiciones económicas normales. Si tales condiciones cambian (por ejemplo, ocurrencia de una crisis sectorial, ocurrencia de una pandemia), y se mantiene la política contable (método de esfuerzos exitosos), entonces lo que se revelaría es un mayor nivel de pérdidas. En ese caso, la investigación futura debería profundizar en la comprensión del *manejo* de las pérdidas.

En cuanto a la empresa GeoPark Limited, se recomienda identificar con mayor claridad las actividades que se generan en la fase de exploración y evaluación a fin de asociar claramente los desembolsos que serán capitalizados y los que serán trasladados a resultados. Así mismo se sugiere estimar la vida útil de los activos diferentes a la propiedad, planta y equipo en la etapa de exploración, así como estimar el deterioro de valor de estos activos posibilitando que el valor

llevado a libros sea lo más real posible. Así las cosas, una información contable confiable puede contribuir a que la empresa se valore adecuadamente en el mercado de valores.

Conclusiones

La teoría de la agencia evidencia el conflicto de intereses entre agente y principal, el cual hace evidente que el gerente, cuya compensación depende del desempeño financiero, se va a inclinar por la manipulación de las utilidades. La solución teórica ofrecida por este enfoque son los costos de agencia.

Otras investigaciones apuntan a encontrar nuevas motivaciones subyacentes a la manipulación de las utilidades con el fin de plantear las correspondientes alternativas de solución. En este sentido, la revisión de literatura se extendió para considerar motivaciones contractuales, políticas y de valoración de la firma respecto a la gestión de utilidades. Dependiendo de una serie de circunstancias y posiblemente la especificación de los contratos, en diferentes situaciones la gerencia puede estar motivada para manipular el nivel de los resultados empresariales con la finalidad de aumentar el nivel de compensación individual, mostrar que la empresa es eficiente técnicamente, para formar o mantener la reputación del administrador, reducir la carga impositiva fiscal o inducir una mejor valoración de la empresa en términos del precio de la acción.

Es destacable el hecho de que los trabajos sobre manejo de las utilidades han proliferado en la literatura contable. Sin embargo, no se ha llegado a un consenso sobre las variables que se pueden utilizar en los estudios empíricos, lo que dificulta la verificación de las hipótesis sobre gestión de utilidades.

De igual forma, algunas investigaciones han arrojado que la adopción de las NIIF facilita la gestión de las utilidades. En el caso de la NIIF 6, tal estándar establece varias alternativas contables para que la administración reconozca los desembolsos relacionados con las actividades de exploración y evaluación minera.

Se puede afirmar también que la gestión de las utilidades se puede dar no solo por la aplicación de la NIIF 6, sino que en general, se puede hacer a la luz de las diferentes normas de información contable-financiera. A nivel de la empresa minera existen otras partidas con estimaciones significativas que pueden facilitar el manejo de las utilidades. Por ejemplo, la estimación de reservas probadas y probables, el precio futuro estimado de los *commodities*, el deterioro de la propiedad, planta y equipo y del goodwill, la estimación de las provisiones para restauración y rehabilitación de pozos, entre otros.

Otra conclusión a la que permite llegar este análisis es que, dada la posibilidad de realizar elección contable, la comparabilidad de la información se ve afectada. Aunque las NIIFs y su marco conceptual abogan por favorecer la comparabilidad de la información contable financiera, simultáneamente otorgan un gran margen para la escogencia contable. Particularmente, la NIIF 6 permite la escogencia dos métodos, esfuerzos exitosos y costo total. Esta opción da cabida para que se realice manejo financiero apropiado o inapropiado, según la intencionalidad del gerente.

También se puede evidenciar en este estudio de caso que los directivos con una posición jerárquica alta son a su vez fundadores y accionistas. La compañía revela que no existe conflicto de intereses por parte de la alta gerencia, tiene un nivel de jerarquía muy amplio, así como varios comités que evalúan las remuneraciones y los incentivos de la empresa. Ello implica que en caso de que el administrador quiera llevar a cabo prácticas de manipulación de las utilidades tendría que contar con la cooperación de varios gerentes a nivel intermedio, lo cual dificultaría lograr un acuerdo para hacer tales manejos.

Si se considera la información del estado de resultados para los años 2012 y 2013, se observó que la empresa obtuvo unas utilidades del orden de 18.4 y 34.9 mil dólares. A partir de la crisis de 2014, la empresa presentó unas utilidades de 15 mil dólares, y posteriormente pérdidas

sucesivas en los tres años siguientes. Ello evidencia que existe una marcada relación entre el comportamiento sectorial y los resultados de la empresa. Aspecto que la alta gerencia no pudo controlar.

Este estudio de caso se llevó a cabo con la información pública disponible de la compañía analizada. Durante el período de estudio, siguiendo la NIIF 6, GeoPark Limited eligió el método de esfuerzos exitosos para el reconocimiento de los desembolsos en la etapa de evaluación y exploración minera. Tal método permite que solo los hallazgos de pozos productivos sean tratados como activos hasta por un término de tres años. Los desembolsos que no cumplan tal criterio se llevan como costos incurridos en el período contable. Dado que se descarta el método del costo total se revela la preferencia de la administración de la compañía por disminuir en el corto plazo las utilidades, lo cual no implica que haya manejo contable inapropiado. La información pública disponible no muestra evidencia suficiente de manejo contable en la determinación de los resultados.

Al descartar el método del costo total se revela la preferencia de la administración de GeoPark Limited por disminuir en el corto plazo las utilidades empresariales, lo cual no implica que haya manejo contable inapropiado. La información pública disponible no muestra evidencia suficiente de manejo contable en la determinación de los resultados. Teniendo en cuenta el análisis de regresión lineal simple realizado, donde se asume como variable dependiente el nivel de utilidades de GeoPark Limited (2012-2019), se encuentra que son estadísticamente significativas las variables precio de cierre de la acción y nivel de honorarios del director. Si se siguen las motivaciones establecidas analíticamente en la sección 2.3 únicamente la variable precio de cierre de la acción estaría fundamentada en la motivación de valoración continua en el

mercado de valores (pretensión de la gerencia de manipular las utilidades con el fin de afectar el precio de la acción).

La variable honorarios del director se incluyó en el modelo por su significancia estadística, pero fue descartada en la sección analítica (sección 2.3).

Bibliografía

- Alchian, A. A., y Demsetz, H. (1972). Production, information costs and economic organization. *American Economic Review*, 777-795.
- Andrews, E. (16 de Mayo de 2019). The Case for Fair Value Accounting. *Stanford Graduate School of Business Review*. <https://stanford.io/2Yvsg01>
- Ange, E., Carmona, S. I., y Villegas, L. C. (2001). Gestión ambiental de proyectos de desarrollo. *Escuela de geociencias y medio ambiente. Facultad de minas. Universidad Nacional de Colombia*.
- Arcila Salazar, C. (2017). Conflicto de intereses en el contexto societario: regulación colombiana y derecho comparado. *Revista Estudios Socio-Jurídicos de la Universidad Javeriana*.
- Argyris, C. (1952). El impacto de los presupuestos en las personas - Posgrado. Nueva York: Universidad de Cornell.
- Ball, R., y Bown, F. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting & Economics*, 24(1), 3-37
- Berle, A, Means G. (1932). *The modern corporation and private property*, New York, Macmillan
- Bernard, V. L., y Skinner, D. J. (1996). What motivates managers choice of discretionary accruals? *Journal of Accounting and Economics*, 1-3, 313-325.
- Berrocal, M. (Enero - Junio de 2017). Los mecanismos de corrección de los conflictos de interés de los administradores societarios. *Revista E-mercatoria*, 16(1), 81-116.
- Cachanosky, I. (2012). Eficiencia técnica, eficiencia económica y eficiencia dinámica. *Revista Procesos de Mercado*, Vol. 9 (No. 2).
- Callao y Jarne. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union? *Accounting in Europe*, Vol. 7, No. 2, pp. 159-189
- Cárdenas, M., y Reina, M. (2008). La minería en Colombia: impacto socioeconómico y fiscal. *Cuadernos Fedesarrollo*.
- Cardona Montoya, J. (2016). Efectos de las IFRS en la relevancia valorativa de las magnitudes contables en los principales mercados suramericanos.
- Cepeda Carrion, G. (2006). La calidad en los métodos de Investigación cualitativa: principios de aplicación práctica para estudios de caso. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, 57-82.
- Cerda, H. (1995). *Los elementos de la investigación cómo reconocerlos, diseñarlos y construirlos*. Bogotá: El Búho.
- Choi, F. (1983). Financial disclosure in relation to a firm's capital costs. *Accounting and Business Research*. 282-292.
- Christie, A., y Zimmerman, J. (1994). Elecciones eficientes y oportunistas de los procedimientos contables: concursos de control corporativo. *La revisión de la contabilidad*, 539-566.
- Coase, R. H. (Noviembre de 1937). The nature of the firm. *Económica*, 386-405.
- Código de Comercio Colombiano. Decreto 410 de 1972
https://leyes.co/codigo_de_comercio.htm
- Collaciani, H. y Gulayin, M. (2016). Contratos incompletos, derechos de propiedad, y teoría contable. 12° Simposio Regional de Investigación Contable.

- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flow as measures of firm performances. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), 3-42.
- Decreto 2649 de 1993. Reglamento general de contabilidad. <https://niif.com.co/decreto-2649-1993>
- Del Pozo, R. (2014). Los gastos de exploración, evaluación y desarrollo de recursos minerales y sus implicancias en la valuación de activos. *Gestión Minera - II Congreso Internacional*. Lima, Perú: Instituto de Ingenieros de Minas del Perú.
- Demski, J. (1994). Managerial Uses of Accounting Information. *Kluwer*.
- Denny, T. (1978). Story-telling and educational understanding. *Paper presented at the National Meeting of the International Reading Association.*, Vol. 15, pp. 41-61. Houston.
- Dos Santos, A., y Guevara, I. (16 de Octubre - Diciembre de 2003). La contabilidad creativa y la responsabilidad de los auditores. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 11-37.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study . *The Academy of Management Review*, 532-550
- El Espectador. (16 de Agosto de 2018). PIB minero se mantiene en terreno negativo en segundo trimestre de 2018. *PIB minero se mantiene en terreno negativo en segundo trimestre de 2018*. Bogotá.
- El Nuevo Siglo. (6 de Diciembre de 2012). Crece aporte de minería al PIB. <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/12-2012-crece-aporte-de-mineria-al-pib>
- El País. (11 de Junio de 2017). *Elpais.com.co*. <https://www.elpais.com.co/opinion/editorial/el-petroleo-es-necesario.html>
- Estrada, F. (2007). Herbert A. Simon y la economía organizacional. *Revista Cuadernos de Economía*, Vol. 26.
- Fama, E. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*.
- Feltham, G., & Ohlson, J. (1995). Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 689-731.
- Ferrer, Q. A. (2015). NIIF 6 Exploración y evaluación de recursos minerales. *Actualidad Empresarial*, 6-9.
- Fuertes, J. (2016). Manipulación de las ganancias y su impacto en la información financiera. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de empresas* (No. 15), 36-43.
- García López, N. (2004). Empresa e Información contable. *Magíster en Ciencias Económicas*. Bogotá.
- García, Osma, B., Gill de Albornoz, Noguera, B., y Gisbert, Clemente, A. (2005). La investigación sobre Earnings Managements. *Revista Española de financiación y contabilidad*, 34(127), 1001-1033.
- GeoPark (2020). Limited *Historial operativo e ingresos* <https://www.geo-park.com/sp/track-record/>
- Giner, B., y Verón, C. (Octubre - Noviembre de 2012). Determinantes de la discrecionalidad directiva en la elección del método contable de las participaciones en negocios conjuntos. *Revista española de financiación y contabilidad*, XIJ (156), 589-613.
- Gordon, M. J. (1964). Postulates, principles and research in accounting. *Accounting Review*, 251-263.
- Healy, P. M., Palepu, K. G., y Sweeney, A. P. (1995). Do firms benefit from expanded voluntary disclosure? Massachusetts: Harvard University and MIT.

- Healy, P. M., y Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 365-383.
- Hollander, R., y Morales, F. (Marzo de 2017). Una mirada al fenómeno de la contabilidad creativa desde las NIIF y las NICSP. *Revista Perspectiva Empresarial*, 4(1), 85-94.
- IASB. (2012). www.aplicaciones-mcit.gov.co. www.aplicaciones-mcit.gov.co: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_06_BV2012.pdf
- Ijiri, Y. (1966). Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich. *The Journal of the American Statistical Association*, Vol. 61(No. 313), 292-293.
- Ijiri, Y. (1975). *Theory of accounting Measurement*. American Accounting Association.
- Jensen, M. (1983). Organization Theory and Methodology. *The Accounting Review*, 58(2), 319-339.
- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of finance and economics* 3, 305-360.
- Lang, M. A., y Lundholm, R. (1995). *An empirical assesment of voluntary disclosure theory*. California: Stanford University.
- Ley 1314 de 2009. Principios y normas de contabilidad e información financiera. <http://suin.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1677255#:~:text=por%20la%20cual%20se%20regulan,responsables%20de%20vigilar%20su%20cumplimiento>
- Ley 222 de 1995 Superintendencia de Sociedades. Congreso de Colombia. https://www.supersociedades.gov.co/doctrina-jurisprudencia/Doctrina-Supersociedades/Libros/Ley_222_de_1995.pdf
- Ley 222 de 1995. Por el cual se modifica el Código de Comercio. Congreso de Colombia http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0222_1995.html
- Ley 685 de 2001. Código de minas https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=9202
- Lilien, S., Bharat, S., y Yan, Y. (2019). Fair value accounting, earnings management and the case of bargain purchase gain. *Asian review of accounting*.
- López, A. (2017). Récord histórico en recaudo de regalías mineras del país. *Portafolio*.
- Luna, E., y Rodríguez, L. (2011). Pautas para la elaboración de estudios de caso. *Lecciones Aprendidas*.
- Malinowitz, S. (2015). El precio del petróleo: ¿por qué ha caído tanto? *Razonpublica.com*. <https://razonpublica.com/el-precio-del-petroleo-por-que-ha-caido-tanto/>
- Martínez Carazo, P. C. (2006). El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica. *Revista científica Pensamiento y Gestión No. 20*, 2-29.
- Martínez, B. (Mayo de 2018). El manejo de las ganancias: Tendencia desproporcionada en investigación contable académica. (U. N. Colombia, Ed.) *Contarse* (No. 8), 7-22.
- McNichols, M. F. (2000). Research design issues in Earnings Management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(4-5), 313-345.
- Merriam, S. B. (1988). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Milgrom, P., y Roberts, J. (1992). *Economics, organization, and management*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Monterrey, J. (1998). Un recorrido por la Contabilidad Positiva. *Revista Española de Financiación y contabilidad*, XXVII (95), 427-467.

- Mora Álvarez, J., Martínez Paredes, O., y Cantillo Flórez, J. (enero-junio de 2015). Crisis de la representación contable en la industria petrolera: ensamblando heteroglosias de poder hacia el acto ético. *Revista Científica General José María Córdova*, 13(15), 271-288.
- Myers, J., Myers, L., y Skinner, J. (2002). Earnings momentum and earnings management. Social Science Research Network.
- Niño, J. (2009). Manipulación de los resultados contables a través de la estimación de incobrables: el caso de la Banca en Chile. *Tesis de grado doctorado en Ciencias Empresariales*. Universidad Autónoma de Madrid, España.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) IFRS Foundation
<https://www.ifrs.org/>
- Ohlson, J. (1995). Earnings, book values and dividends in equity valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661-687.
- Pina, M. V. (Enero - Marzo de 1991). Investigación empírica y normalización contable. *Revista española de financiación y contabilidad*, XXI (66), 83-126.
- Ponce, A. (2012). *¿Cuál locomotora?: el desalentador panorama de la minería en Colombia*. Bogotá: Random House Mondadori.
- SEC (s.f.) *Securities and Exchange Commission* <https://www.sec.gov/investor/espanol.shtml>
- Shipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.
- Simon, H. (1962). *El comportamiento administrativo*. Editorial Aguilar.
- Simon, H. (1991). Organizations and Markets. *Journal of economic perspectives*, Vol. 5(No. 22), 25-44.
- Skinner, D. J. (1994). Why firms voluntarily disclose bad news. *Journal of Accounting Research*, 38-60.
- Stenhouse, L. (1990). Case Study Methods. En Keeves, J. P. Educational Research, methodology and measurement, an international. *Hand Bock.*, 49-53.
- Sterling, R. R. (1990). Positive Accounting: An Assessment. *ABACUS*, 97-135.
- Stiglitz, J. (1994). *Economía*. Barcelona: Editorial Ariel. 1a. Reimpresión.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y control*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Superintendencia de Sociedades. (Mayo de 2015). Juntas Directivas. *Revista Supersociedades*, 7-21.
<https://www.supersociedades.gov.co/Noticias/Documents/2015/revista%20supersociedades%20V10%20AV18%202015.pdf>
- Tenjo, G. (2003). Stiglitz, sus aportes y la economía colombiana. Banco de la Republica
https://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/StiglitzANIF.pdf.
- Toca Torres, C. (2007). *Desarrollos teóricos para la comprensión y el análisis de Stakeholders*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Unidad Administrativa Especial de gestión de tierras despojadas y Agencia Nacional de Minería. (2015). *Cartilla Minería. Preguntas frecuentes*. Unidad de Restitución de Tierras.
- Unidad de Planeación Minero Energética. (2017). <http://www.upme.gov.co>.
<http://www.upme.gov.co>
- Vélez, T. I. (2014). Dimensiones del extractivismo minero en Colombia. Análisis de las racionalidades de gobierno durante la última década. *revistas.unal.edu.co*, 27(82), 45-57.
doi:<https://doi.org/10.15446/anpol.v27n82.49283>
- Watts, R., y Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall Inc.

- Watts, R. L., y Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory in the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 112-134.
- Watts, R. L., y Zimmerman, J. L. (1979). The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market of Excuses. *Accounting Review*, L IV (2), 273-305.
- Watts, R. L., y Zimmerman, J. L. (1990). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *Accounting Review*, 112-134.
- Weinstein, O. (2007). The current state of the economic theory of the firm. En E. by, Y. Biody, A. Canziani, y A. Kirat, *The firm as an Entity: Implications for economics, accounting and the law*.
- Wijayana, S., y Gray, S. (2019). Institutional Factors and Earnings Management in the Asia-Pacific: Is IFRS Adoption Making a Difference? *Management International Review*, 59, 307–334.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market, Relational Contracting*. New York: The Free Press.

Anexos

Anexo 1. Balance General GeoPark Limited 2012-2019

ESTADO CONSOLIDADO DE POSICIÓN FINANCIERA

Montos en US \$ '000	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
ACTIVOS								
ACTIVOS NO CORRIENTES								
Propiedad, planta y equipo	567.788	557.170	517.403	473.646	522.611	790.767	595.446	457.837
Activos por derecho de uso	13.462	3.275	3.823	2.852	1.172	1.253	11.454	10.707
Pagos anticipados y otras cuentas por cobrar	7.031	10.570	22.110	19.547	13.306	12.979	5.168	7.791
Otros activos financieros	10.985	31.793	27.636	23.053	34.646	33.195	13.358	13.591
Activo por impuesto sobre la renta diferido	26.934	219	235	241	220	349	6.361	510
TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE	626.200	603.027	571.207	519.339	571.955	838.543	631.787	490.436
ACTIVOS CIRCULANTES								
Inventarios	11.447	9.309	5.738	3.515	4.264	8.532	8.122	3.955
Cuentas comerciales por cobrar	44.178	16.215	19.519	18.426	13.480	36.917	42.628	32.271
Pagos anticipados y otras cuentas por cobrar	51.016	9.489	7.518	7.402	11.057	13.993	35.764	49.620
Activos de instrumentos financieros derivados	8.097	45.170	26.048	15.815	19.195	13.459	6.979	3.443
Otros activos financieros	14	27.539	-	2.480	1.118	127.672	-	-
Efectivo y equivalentes de efectivo	111.180	898	21.378	73.563	82.730	-	121.135	48.292
Efectivo y equivalentes de efectivo	-	127.727	134.755	-	-	-	-	-
Los activos mantenidos para la venta	-	23.286	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	225.932	259.633	214.956	121.201	131.844	200.573	214.628	137.581
LOS ACTIVOS TOTALES	852.132	862.666	786.163	64.054	703.799	1.039.116	846.415	628.017
CAPITAL								
Patrimonio atribuible a los propietarios de la Compañía								
Capital social	59	60	61	60	59	58	44	43
Compartir premium	173.716	237.840	239.191	236.046	232.005	210.886	120.426	116.817
Reservas	112.471	111.809	129.606	130.118	123.016	124.017	126.465	128.421
Perdidas acumuladas	153.361	206.688	283.933	260.459	208.428	40.596	23.906	5.860
Atribuible a los propietarios de la Compañía	132.885	143.021	84.925	105.765	146.652	375.557	270.841	239.421
Interés no controlado	-	-	41.915	35.828	53.515	103.569	95.116	72.665
EQUIDAD TOTAL	132.885	143.021	12.684	141.593	200.167	479.126	365.957	312.086
PASIVO								
PASIVOS NO CORRIENTES								
Préstamos	420.138	429.027	418.540	319.389	343.248	342.440	290.457	165.046
Pasivos por arrendamiento	5.801	-	-	-	-	-	-	-
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	62.062	42.577	46.284	42.509	42.450	46.910	33.076	25.991
Pasivo por impuesto sobre la renta diferido	10.850	14.801	2.286	2.770	16.955	30.065	23.087	17.502
Comerciales y otras cuentas a pagar	5.475	14.789	25.921	34.766	19.556	16.583	8.344	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	504.326	501.194	493.031	399.434	422.209	435.998	354.964	208.539
PASIVO CIRCULANTE								
Préstamos	17.281	17.975	7.664	39.283	35.425	27.153	26.630	27.986
Pasivos por arrendamiento	7.442	-	-	-	-	-	-	-
Pasivos por instrumentos financieros derivados	952	-	19.289	3.067	-	-	-	-
Pasivos por impuesto a la renta corriente	57.901	58.776	42.942	5.155	208	7.935	7.231	7.315
Comerciales y otras cuentas a pagar	131.345	131.420	96.397	52.008	45.790	88.904	91.633	72.091
Pasivos asociados con activos mantenidos para la venta	-	10.274	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	214.921	218.445	166.292	99.513	81.423	123.992	125.494	107.392
RESPONSABILIDAD TOTAL	719.247	719.639	659.323	498.947	503.632	559.990	480.458	315.931
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	852.132	862.660	786.163	640.540	703.799	1.039.116	846.415	628.017

Fuente: <https://www.geo-park.com/>

Anexo 2. Estado de Resultados GeoPark Limited 2012-2019

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Montos en US \$ '000	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2013	2012
INGRESOS	628.907	601.161	330.122	192.670	209.690	428.734	338.353	338.353	250.478
Contratos de gestión de riesgos de productos básicos	- 22.523	16.173	- 15.448	- 2.554					
Costos de producción y operación	- 168.964	- 174.260	- 98.987	- 67.235	- 86.742	- 131.419	- 111.296	- 111.296	- 129.235
Gastos geológicos y geofísicos	- 18.593	- 13.951	- 7.694	- 10.282	- 13.831	- 13.002	- 5.292	- 5.292	- 27.890
Gastos administrativos	- 60.818	- 52.074	- 42.054	- 34.170	- 37.471	- 45.867	- 44.962	- 44.962	- 28.798
Gastos de venta	- 14.113	- 4.023	- 1.136	- 4.222	- 5.211	- 24.428	- 17.252	- 17.252	- 24.631
Depreciación	- 105.532	- 92.240	- 74.885	- 75.774	- 105.557	- 100.528	- 69.968	- 69.968	-
Cancelación de esfuerzos de exploración fallidos	- 18.290	- 26.389	- 5.834	- 31.366	- 30.084	- 30.367	- 10.962	- 10.962	-
Pérdida por deterioro (reconocida) revertida para activos no financieros	- 7.559	4.982	-	5.664	- 149.574	- 9.430	-	-	-
Otros gastos	- 1.840	- 2.887	- 5.088	- 1.344	- 13.711	- 1.849	5.343	5.343	823
(PÉRDIDA) UTILIDAD DE OPERACIÓN	210.675	256.492	78.996	28.613	232.491	71.844	83.964	83.964	40.747
Gastos financieros	- 41.070	- 39.321	- 53.511	- 36.229	- 35.655	- 27.622	- 33.115	- 33.115	- 16.308
Ingresos financieros	2.360	3.059	2.016	2.128					8.401
Pérdida cambiaria	- 2.446	- 11.323	- 2.193	- 13.872	- 33.474	- 23.097	- 761	- 761	
(PÉRDIDA) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	169.519	208.907	25.308	- 48.842	301.620	21.125	50.088	50.088	32.840
Ingreso por gastos de impuesto	- 111.762	- 106.240	- 43.145	- 11.804	- 17.054	- 5.195	- 15.154	- 15.154	- 14.394
(PÉRDIDA) BENEFICIO DEL AÑO	57.757	102.667	- 17.837	- 60.646	284.566	15.930	34.934	34.934	18.446
Atribuible a:									
Propietarios de la empresa	57.757	72.415	- 24.228	- 49.092	234.031	8.085	22.521	22.521	11.879
Interes no controlado	-	30.252	6.391	- 11.554	- 50.535	7.845	12.413	12.413	6.567
(Pérdidas) Utilidad por acción (en US \$) por (pérdida) utilidad atribuible a los propietarios de la Compañía. Básico	0,96	1,19	-0,40	-0,82	4,05	0,14	0,52	0,52	0,28
(Pérdidas) Utilidad por acción (en US \$) por (pérdida) utilidad atribuible a los propietarios de la Compañía. Diluido	0,92	1,11	-0,40	-0,82	4,05	0,14	0,48	0,48	0,27
Montos en US \$ '000	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2013	2012
(Pérdida) Beneficio del año	57.757	102.667	- 17.837	- 60.646	284.566	15.930	34.934	34.934	18.446
Otro resultado integral:									
Partidas que pueden reclasificarse posteriormente a resultados									
Diferencias de conversión de moneda	- 1.498	- 4.401	- 512	- 7.102	- 1.001	- 2.448	- 1.956	- 1.956	-
(Pérdidas) Ganancias por coberturas de flujos de efectivo	6.770	-							
Beneficio (gasto) por impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo	- 2.166	-							
Otra ganancia (pérdida) integral del año	3.106	4.401							
Ganancia (pérdida) integral total del año	60.863	98.266	- 18.349	- 53.544	285.567	13.482	32.978	32.978	18.446
Atribuible a:									
Propietarios de la empresa	60.863	68.014	- 24.740	- 41.990	235.032	5.637	20.565	20.565	11.879
Interes no controlado	-	30.252	6.391	- 11.554	- 50.535	7.845	12.413	12.413	6.567

Fuente: <https://www.geo-park.com/>