

Crisis y gestión de ganancias: un estudio bibliométrico y sistémico de la calidad de la información contable*

Crises and Earnings Management: A Bibliometric and Systematic Review of Accounting Information Quality

Diana Gutiérrez Montoya¹ , Zoraida Ramírez-Gutiérrez² 

¹Universidad de la Salle, Bogotá Colombia, dgutierrez87@unisalle.edu.co

²Universidad del Cauca, Popayán-Colombia, zramirez@unicauca.edu.co

Cómo citar / How to cite

Gutiérrez Montoya, D., y Ramírez-Gutiérrez, Z. (2026). Crisis y gestión de ganancias: un estudio bibliométrico y sistémico de la calidad de la información contable. *Revista CEA*, 12(29), Art. e3515. <https://doi.org/10.22430/24223182.3515>

RESUMEN

Objetivo: el objetivo principal de este artículo fue identificar en la literatura científica las problemáticas, evidencias y tensiones en la práctica contable de gestión de ganancias (EM) y su relación con los períodos de crisis (económicas, financieras y/o sanitarias).

Diseño/metodología: esta revisión comprendió un análisis bibliométrico de los metadatos y una revisión sistemática de literatura siguiendo una triangulación metodológica (PRISMA, Proknow-c, y modelo Tranfield de revisión sistemática), que incluyó ochenta y nueve documentos de las bases de datos Scopus y Web of Science.

Resultados: se identificó que la crisis más estudiada desde las prácticas de gestión de ganancias es la crisis financiera global (2008), la metodología predominante es de tipo cuantitativo a través de modelos econométricos y, desde el posicionamiento teórico, la EM se vincula como un asunto de agencia.

Conclusiones: se concluye que las crisis financieras son un incentivo para que las empresas gestionen las ganancias, en ocasiones al alza para proyectar mejores resultados ante sus *stakeholders*, principalmente inversionistas, en otras a la baja para obtener beneficios gubernamentales de tipo económico o mediante flexibilización normativa y en los casos en los que las empresas vinculan prácticas rigurosas de gobierno corporativo y **RSC no se presentan**.

Originalidad: el estudio contribuye a dilucidar que los elementos centrales para la observancia de las prácticas de EM en contextos de crisis responden a una compleja interacción de incentivos, restricciones regulatorias y factores institucionales, que generan conductas heterogéneas y dinámicas por parte de las personas responsables de la gestión contable y financiera de las organizaciones. Otra contribución del artículo es el análisis exhaustivo de la literatura científica relevante a partir de una triangulación metodológica, entre las prácticas de gestión de ganancias y los contextos de crisis, ya sean económicos, financieros o sanitarios, identificando así futuros caminos investigativos.

* Este artículo hace parte del proyecto doctoral «La asimetría de la información financiera: Un estudio de la gestión de las ganancias en las empresas del MILA durante la crisis del COVID-19», a nombre de Diana Gutiérrez Montoya en calidad de doctoranda en la Universidad de la Salle (Doctorado en Contabilidad y Finanzas), con la asesoría de su directora de tesis, Zoraida Ramírez Gutiérrez. La financiación es propia.

Palabras clave: contabilidad financiera, crisis financiera, devengos discrecionales, gestión de las ganancias, *Real Earnings Management*.

Highlights

- En contextos de crisis las prácticas de *earnings management* pueden tomar múltiples rumbos y acomodarse en concordancia con las transformaciones regulativas del contexto.
- La incertidumbre como escenario de corto, mediano o largo plazo puede ser determinante para el ejercicio de la discrecionalidad contable.
- Las crisis intensifican comportamientos oportunistas que buscan mantener la reputación corporativa y obtener beneficios económicos o contractuales.

ABSTRACT

Objective: This paper aims to identify the key issues, evidence, and tensions reported in the scientific literature regarding Earnings Management (EM) practices and their relationship with economic, financial, or health-related crises.

Design/Methodology: The review combines a bibliometric analysis of metadata with a systematic literature review, following a methodological triangulation of three protocols (PRISMA, ProKnow-C, and the Tranfield model), applied to a corpus of eighty-nine documents retrieved from the Scopus and Web of Science (WoS) databases.

Findings: The Global Financial Crisis (2008) emerges as the most extensively studied crisis in the EM literature. The predominant methodological approach is quantitative, relying on econometric models. In addition, from a theoretical perspective, EM is associated with agency theory.

Conclusions: Financial crises serve as incentives for firms to engage in EM, either by inflating figures to project stronger results to stakeholders, primarily investors, or by deflating them to secure economic benefits from the government or through regulatory flexibility. Evidence suggests that firms combining rigorous corporate governance and social responsibility practices are less prone to such behaviors.

Originality: The study demonstrates that the key factors influencing the adoption of EM practices in crisis contexts stem from a complex interplay of incentives, regulatory constraints, and institutional factors, leading to heterogeneous and dynamic behaviors among those responsible for accounting and financial management in organizations. Moreover, the study provides an exhaustive analysis of the relevant scientific literature through methodological triangulation, linking EM practices with economic, financial, and health-related crisis contexts and identifying avenues for future research.

Keywords: financial accounting, financial crisis, discretionary accruals, earnings management, real earnings management.

Highlights

- In crisis contexts, earnings management practices may take multiple directions and adapt to regulatory changes.
- Uncertainty—whether short-, medium-, or long-term—can significantly influence the exercise of accounting discretion.
- Crises intensify opportunistic behaviors aimed at preserving corporate reputation and securing economic or contractual benefits.

1. INTRODUCCIÓN

Al consolidarse los mercados financieros como los escenarios principales de la economía actual (Gómez Villegas, 2017), diferentes organizaciones multilaterales (la Organización Internacional de Comisiones de Valores, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos, entre otras) se han articulado con el objetivo de definir estrategias que permitan mayor seguridad y calidad en el tratamiento de la información contable de las empresas que las conforman (Gutiérrez Montoya, 2021). Una de esas iniciativas ha sido la regulación contable internacional; para ello, se han emitido las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que tienen como objetivo establecer los tratamientos contables «aceptados globalmente» para las empresas o corporaciones con presencia en los mercados de valores.

Nobes (2015, 2013) ha contribuido al debate sobre la pertinencia de estas normas, dado que, al momento de aplicarlas, y con base en el juicio profesional, es posible seleccionar una serie de alternativas claramente definidas (opciones abiertas), como también otras poco identificables (opciones encubiertas), que pueden influir en la calidad de la información presentada. Tarca (2012) y Trombeta et al. (2012) se enfocan en los efectos de las NIIF y los clasifican en deseados o esperados y no deseados. Los primeros se alinean con los objetivos de las normas, mientras que los segundos no estaban previstos o no fueron identificados por los reguladores al momento de la emisión. No obstante, los efectos y los beneficios de las normas dependen de las características particulares de cada contexto y no son los únicos factores que generan *earnings management* (EM). Este artículo presenta, mediante una revisión sistemática de literatura, las problemáticas, evidencias y/o tensiones alrededor de la práctica contable de la gestión de las ganancias o EM en tiempos de crisis.

Las corrientes tradicionales de la economía han planteado la hipótesis de eficiencia del mercado (Fama, 1970), la cual establece que la información en los mercados es completa y perfecta porque los precios reflejan las decisiones racionales de los agentes; no obstante, la información en los mercados no logra cumplir estos supuestos por la manera en que se construye y divulga en las organizaciones y, por ende, nutre el mercado (Akerlof, 1970; Basu, 1997; Stiglitz, 2022). Lo anterior genera que existan diferencias de información entre las distintas partes interesadas, por ejemplo, gerentes e inversionistas y, por esto, sus decisiones se vean afectadas y sugieren asimetrías de información.

De acuerdo con Barth et al. (2008) y Basu (1997), en ciertos momentos, las empresas pueden tener motivaciones para presentar información distinta a la verdad, como reconocer e informar rápidamente «las buenas noticias» o retrasar el reconocimiento e información de «malas noticias». Este tipo de tratamiento de la información está altamente relacionado con la EM y las intenciones de los directivos. Algunas razones que motivan la asimetría de la información se relacionan con: impacto en los inversionistas, discrecionalidad, reputación y credibilidad, lo que afecta de manera significativa la eficiencia del mercado y la asignación de recursos, puesto que se genera incertidumbre y sobrecostos para los inversionistas (Barth et al., 2008).

La EM es de gran relevancia para los reguladores de valores (Liu et al., 2014) y ha sido objeto de extensas investigaciones (Barth et al., 2008; Dechow, 1995; Lang et al., 2003; Schipper, 1989) debido a su relación con la calidad de la información contable y al debate sobre cómo el tipo de normas contables (basadas en reglas o principios) influye en su aplicación (Chua et al., 2012; Liu et al., 2014; Vichitsarawong y Eng, 2020). La EM se define como las prácticas intencionadas para la manipulación

de cifras en los reportes financieros, o la aplicación de criterios contables confusos con el objetivo de obtener un beneficio (Schipper, 1989, p. 92). Según Healy y Wahlen (1999), se produce

cuando los directivos utilizan su criterio en la presentación de informes financieros y en la estructuración de las transacciones para modificar los informes financieros, ya sea para inducir a error a algunos interesados acerca de los resultados económicos subyacentes de la empresa o para influir en los resultados contractuales que dependen de las cifras contables comunicadas. (p. 368)

Autores como Magrath y Weld (2002), citados en Hasnan et al. (2008), indican que las prácticas de gestión de ingresos están diseñadas tanto para asistir a los administradores en el cumplimiento de sus obligaciones con los interesados como para inducir a error a los inversores. En este contexto, la EM proporciona información equívoca a los usuarios, ya sea de manera intencionada o no. Aunque la EM ha sido un tema recurrente en el ámbito empresarial durante mucho tiempo, algunas investigaciones han logrado establecer su desarrollo influenciado por la política en el establecimiento de normas contables. Por lo tanto, ciertos autores la consideran una consecuencia no deseada del marco normativo contable (Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011; Mongrut y Winkelried, 2019; Tarca, 2012).

Desde la literatura, la EM puede clasificarse como una perspectiva, ya que se requieren distintos enfoques y teorías para explicar su complejidad e interpretaciones, que se motivan en decisiones individuales. Es un tema que puede ser abordado desde la calidad de la información (Alanís Aguilar et al., 2019; Gorgan et al., 2012; Yassin et al., 2024), la auditoría (Lisboa, 2016; Persakis y Iatridis, 2015; Reguera Alvarado et al., 2019), el gobierno corporativo (Alanís Aguilar et al., 2019; Neifar, 2016; Rusmin et al., 2012), la regulación contable e incluso las ciencias comportamentales (Comporek y Shchyrba, 2024; Guo et al., 2025). Es posible clasificar el estudio de la EM desde tres enfoques: el teórico, el práctico y el ético. A continuación, se presentan los elementos más destacados para cada enfoque.

En el primer enfoque, el posicionamiento más destacado para explicar la EM es la teoría de la agencia, desarrollada por Jensen y Mecklin en 1976. En ella, se precisa que las relaciones en la organización están mediadas por relaciones de agencia entre accionistas y gerentes (principal y agente), generando diferencias entre la información que cada parte interesada gestiona, procesa y produce (Basu, 1997). No obstante, es posible encontrar asimetrías de información que inciden en el proceso de toma de decisiones, condicionadas por los conflictos de interés, los mercados financieros y la economía en general. Así mismo, la teoría positiva de la contabilidad de Watts y Zimmerman (1978) analiza cómo el entorno externo y sus condiciones influyen en las decisiones contables de los gerentes para gestionar las ganancias, otorgando así a la contabilidad un rol estratégico en este campo de estudio.

En el segundo enfoque se presentan diversas investigaciones sobre EM que permiten aproximaciones a su comprensión en las organizaciones y, por ende, en los mercados financieros. La corriente principal ha buscado estudiar y comprender las prácticas de los devengos discrecionales mediante ajustes contables, y las motivaciones que los directores pueden tener para realizarlos (Dechow et al., 1995). Una corriente más actual busca comprender la gestión de resultados reales — *Real Earnings Management* (REM)— a través de la manipulación de la operación directa en las organizaciones (Roychowdhury, 2006). Desde aquí se ha establecido una taxonomía de EM y una serie de modelos que se presentan en los resultados del documento.

Por último, el tercer enfoque es transversal al desarrollo de prácticas de EM y busca conocer las motivaciones e intenciones que presentan las personas para desarrollarlas. Se ha presentado una serie de incentivos (motivaciones o presiones) que permiten la comprensión de estas prácticas desde el proceso de decisión individual; algunas de ellas pueden ser de tipo regulatorio, normativo o político, otras están relacionadas con incrementar los beneficios de compensación de los gerentes, otras con asuntos contractuales, otras con ocultar información y otras con las dinámicas del mercado (Healy y Wahlen, 1999). Este enfoque podría nutrirse mediante estudios de tipo cualitativo que vinculen el relato directo de los tomadores de decisiones; no obstante, esto aún no sucede por el riesgo reputacional que implica.

Los períodos de crisis se convierten en incentivos o motivaciones para la gestión de ganancias, porque son momentos de inestabilidad e incertidumbre, en los que se presentan disminuciones promedio en los indicadores de desempeño y rentabilidad de las empresas y la economía en general, incentivando a los directivos a gestionar los ingresos, para compensar beneficios (Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011). Callao Gastón y Jarne Jarne (2011) y Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez (2019), encontraron que, durante la crisis de 2008, las empresas públicas mexicanas y españolas aumentaron sus ganancias. Vichitsarawon y Eng (2020) descubrieron que las compañías en la Bolsa de Nueva York (NYSE) y la National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) que usaban NIIF bajaron sus ingresos en esa misma crisis. Estos estudios confirman que las crisis económicas se convierten en escenarios propicios donde se fomenta la gestión de ganancias y su estudio desde los enfoques teórico, práctico y ético, que se describen en los apartados anteriores.

El campo de estudio de la EM y las crisis se ha robustecido en los últimos años, gestando su múltiple abordaje desde esta perspectiva, vinculando crisis como la asiática, la financiera global, la de la Unión Europea y, recientemente, la generada por la pandemia de covid-19 (Callao et al., 2020; Da Silva Flores et al., 2023; Jarne et al., 2025; Oreshile et al., 2025). Así, su pretensión ha sido comprender desde los contextos empresariales y geográficos cuál es el tipo de prácticas de EM desarrolladas por las empresas y sus motivaciones (Filip y Raffournier, 2014; Leuz y Oberholzer-Gee, 2006). El estudio de EM en períodos de crisis es un tema de gran debate e investigación global, dado que no es posible establecer resultados homogéneos en su desarrollo metodológico ni tampoco precisar que la EM es una consecuencia directa de la crisis; al contrario, y en concordancia con Franceschetti (2018), las crisis resultan más un incentivo para el desarrollo de estas prácticas de EM.

En consecuencia, el objetivo principal de este artículo es identificar problemáticas, evidencias y/o tensiones alrededor de la práctica contable de gestión de ganancias y su relación con los períodos de crisis (económicas, financieras y/o sanitarias) en la literatura científica. Por lo anterior, se busca responder a la pregunta ¿cuáles son los principales enfoques teóricos y metodológicos abordados para el desarrollo de la investigación en EM en períodos de crisis?

El documento se desarrolla con la presente introducción, seguida de la metodología en la cual se detalla el proceso de análisis bibliométrico, la revisión sistemática de literatura (RSL) y la caracterización de la literatura relevante, luego se presentan los resultados de la revisión, identificando las crisis, ejes teóricos y metodológicos del campo de estudio. Posteriormente, se presentan las discusiones y, finalmente, las conclusiones con el detalle de las futuras líneas de investigación.

2. METODOLOGÍA

Para analizar el estado actual de la investigación sobre la gestión en EM en los contextos de crisis y generar una contribución significativa al campo de las ciencias contables, se integran tres enfoques complementarios para el análisis bibliométrico y sistémico de la literatura: el protocolo Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA), la metodología Knowledge Development Process – Constructivist (ProKnow-C) y el modelo de revisión sistemática propuesto por Tranfield et al. (2003).

La búsqueda y selección de documentos se realizó en las bases de datos Scopus y Web Of Science, dado que se consideran en el contexto académico internacional las de mayor calidad, sobre todo por los metadatos que aportan para un análisis a profundidad. La ecuación de búsqueda contiene los temas centrales a analizar: *Financial Crises* y *Earnings Management*. El mapa científico del área utiliza estas palabras clave para demostrar que estos términos son los más relevantes y con un nivel de coocurrencia significativo. En la Tabla 1 se presenta la ecuación de búsqueda desarrollada.

Tabla 1. Ecuación de búsqueda
Table 1. Search equation

Ejes de análisis	Ecuación de búsqueda
<i>Earnings management - financial crises</i>	(TITLE-ABS-KEY ("EARNINGS MANAGEMENT") AND TITLE-ABS-KEY (financial AND crisis)) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA , "BUSI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "ECON")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar") OR LIMIT-TO (DOCTYPE , "re")) AND (LIMIT-TO (LANGUAGE , "English") OR LIMIT-TO (LANGUAGE , "Spanish")).

Fuente: elaboración propia.

Mapa científico del área (*Science mapping*)

El mapa de coocurrencia de palabras clave permite conocer cuáles son las áreas en las que el campo de estudio se desarrolla. Al observar las palabras relacionadas con EM y crisis, se pueden identificar 4 clúster o conglomerados, como se observa en la Figura 1: 1) calidad de la información, 2) gestión de las ganancias, 3) crisis y 4) sector bancario. Estos clústeres presentan las categorías desde las cuales se aborda el tema de estudio y coinciden con la literatura, puesto que la EM es tratada desde la calidad de la información (Gorgan et al., 2012; Kousenidis et al., 2013; Paulo et al., 2014); como una perspectiva en sí para investigar la información financiera mediante la clasificación de los devengos y las motivaciones de los gerentes (Dimitras et al., 2015; Farooq y AbdelBari, 2015; Ghafran et al., 2022; Habib et al., 2013; Li et al., 2020); al explorar las crisis económicas y financieras y ser un tema de interés para la comunidad académica y los emisores de normas.

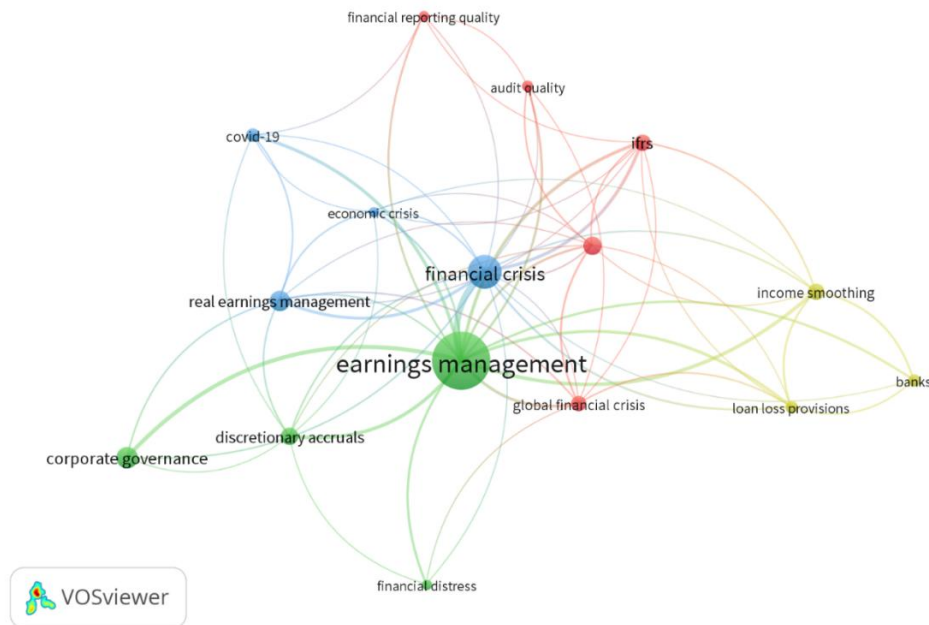


Figura 1. Mapa de coocurrencia de palabras clave

Figure 1. Keyword co-occurrence map

Fuente: elaboración propia a través de vosviewer con datos proporcionados por Scopus.

En la Figura 2, que presenta el mapa de coocurrencia en el tiempo (*Overlay Visualization*), es posible observar que dos tendencias son novedosas en el campo de la EM y las crisis financieras. La crisis de covid-19 que es, entre otras cosas, la más actual y particular de los últimos tiempos por sus impactos globales en los sectores de salud, económicos, sociales, y la investigación de las crisis no desde la perspectiva de los devengos discrecionales sino desde las operaciones reales REM.

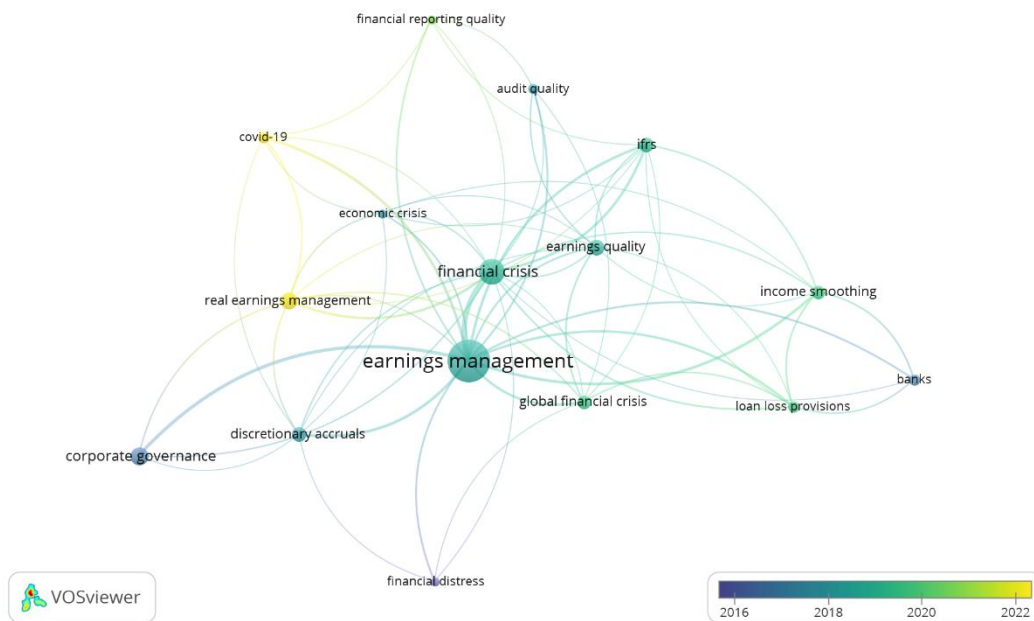


Figura 2. Mapa de coocurrencia de palabras clave en el tiempo

Figure 2. Temporal keyword co-occurrence map

Fuente: elaboración propia a través de vosviewer con datos proporcionados por Scopus.

Para el desarrollo de la metodología, en primer lugar, la aplicación del protocolo PRISMA permite garantizar la transparencia, trazabilidad y repetitividad del proceso de revisión, mediante criterios explícitos de inclusión, exclusión y depuración documental[†] (Page et al., 2021). Este proceso favorece la consolidación de una base bibliográfica robusta y relevante, alineada con estándares internacionales de calidad científica. En la Tabla 2 se presentan los criterios de inclusión y exclusión.

Tabla 2. Criterios de inclusión y exclusión

Table 2. Inclusion and exclusion criteria

Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
<ul style="list-style-type: none">• Artículos académicos en inglés y español• Artículos que relacionen las dos temáticas, gestión de las ganancias y crisis financieras.• Documentos relacionados con las áreas contables y económicas	<ul style="list-style-type: none">• Documentos que no sean artículos académicos.• Documentos que vinculen empresas que no cotizan en bolsa, o empresas vinculadas al sector público y financiero.• Documentos que no cumplan los criterios de inclusión• Documentos duplicados

Fuente: elaboración propia, basados en la metodología PRISMA (Page et al., 2021).

En segundo lugar, se emplea la metodología de ProKnow-C, propuesta por Ensslin et al. (2010), para construir un portafolio bibliográfico relevante (PBR), centrado en el reconocimiento científico, la adherencia temática y la relevancia metodológica. Esta herramienta permite identificar los principales autores, revistas y líneas de investigación, así como los vacíos epistemológicos que aún persisten en el estudio de la gestión o alteración de ganancias en contextos de crisis (Dutra et al., 2015; Valmorbida y Ensslin, 2016).

Finalmente, se incorporan los lineamientos de Tranfield et al. (2003), quienes proponen una revisión sistemática adaptada a las ciencias sociales, con énfasis en la rigurosidad metodológica, la contextualización crítica y la utilidad práctica de los hallazgos. Esta perspectiva permite enriquecer el análisis con una mirada interdisciplinaria, integrando dimensiones teóricas, metodológicas y prácticas, que fortalecen la aplicabilidad y discusión de los resultados. En conjunto, esta triangulación metodológica no solo aporta solidez a cada uno de los apartados de este estudio, sino que también promueve una lógica constructivista en la producción y verificación del conocimiento asociado a la temática principal, superando enfoques meramente descriptivos.

3. RESULTADOS

A partir de los criterios de búsqueda mostrados en la Tabla 1, se presentan los resultados preliminares en la Tabla 3 y obtenidos en las bases de datos Scopus y Web of Science (WOS), constituyéndose en un banco bruto de artículos (BBA) según la metodología Proknow-c, para el abordaje de la RSL y el análisis bibliométrico.

[†] La información se detalla en un protocolo de revisión sistemática de literatura RSL.

Tabla 3. Resumen de búsqueda y filtrado preliminar

Table 3. Search results and preliminary filtering	
Artículos base de datos Scopus	180
Artículos base de datos WoS	332
Subtotal	512
Artículos duplicados	101
BBA	411

Fuente: elaboración propia.

Resultados del análisis bibliométrico

Análisis de desempeño bibliométrico (ADB). Indicadores de actividad bibliométrica

Este apartado presenta un enfoque temporal, una identificación de autores destacados, unas revistas especializadas que publican en la temática abordada y un análisis espacial para identificar los países más prolíficos en el abordaje de EM y crisis, mediante la integración de las metodologías planteadas.

El ADB, de acuerdo con Donthu et al. (2021), tiene por objetivo presentar las revistas y los autores más representativos para el campo de estudio, en este caso EM y crisis. Los resultados confirman el crecimiento constante de la investigación en EM durante los periodos de crisis financieras, conectándose con la historia de la *nueva arquitectura financiera internacional*, que empieza a demarcarse desde la crisis financiera asiática en 1997. La Figura 3, que presenta los resultados de la ecuación de búsqueda utilizada, permite observar una ventana temporal de 2005 a 2025 para este campo de estudio (EM-crisis) con una tendencia de crecimiento, aunque el número de artículos es bastante acotado, permitiendo que la investigación en este campo combinado sea relevante.

En cuanto a las revistas, el conjunto de datos incluye 202, con 411 artículos publicados, para un promedio de 2.03 artículos por revista, en el rango de los 20 años de búsqueda, lo que sugiere un escenario propicio para el abordaje temático en múltiples publicaciones. La Tabla 4 muestra las 20 revistas más citadas e indica la cantidad de documentos publicados del BBA y la media de citas que han recibido, además se presenta el cuartil Scimago Journal Rank (SJR) y el índice SJR 2024 de cada revista, denotándose la valía científica de cada una de ellas. En términos de citación total, el top 5 lo conforman *Journal of Accounting and Economics*, *International Review of Financial Analysis*, *Journal of Accounting and Public Policy*, *Accounting and Business Research*, *Journal of Banking and Finance*; este resultado se mantiene al revisar el impacto de los artículos individuales. Por otra parte, al analizar el número de documentos publicados por revista, la *International Review of Financial Analysis*, *Journal of Financial Reporting and Accounting*, *Journal of Accounting and Public Policy*, *Managerial Auditing Journal* y *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* pueden ubicarse como las 5 revistas que más documentos publican sobre el tema. Es posible concluir que *International Review of Financial Analysis* y *Journal of Accounting and Public Policy* son las revistas más importantes porque aparecen en el top 5 de los tres análisis realizados.

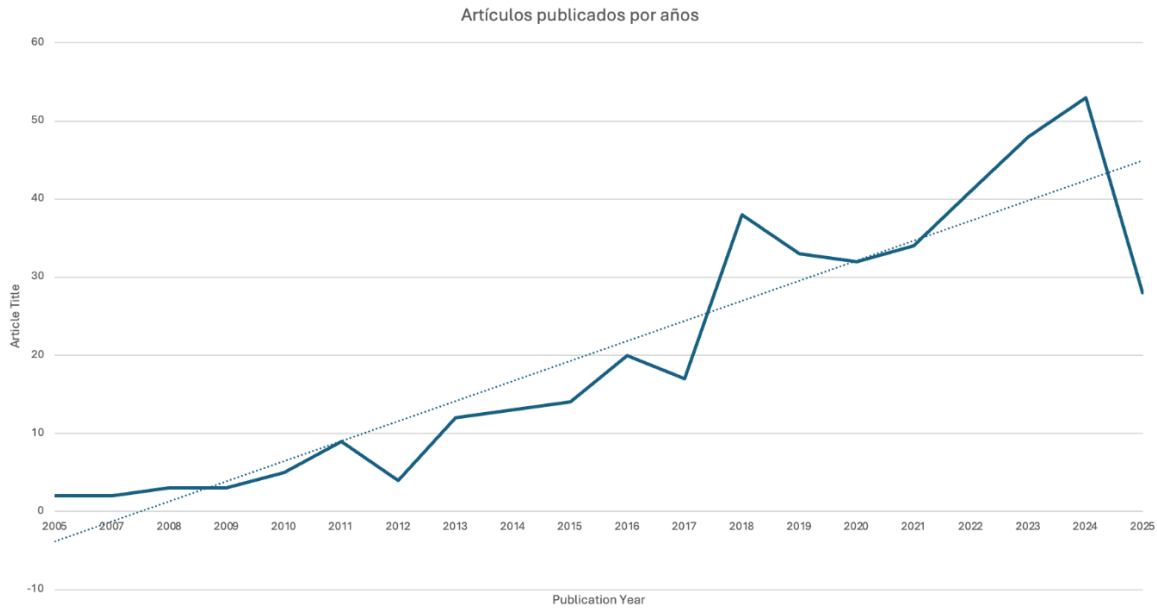


Figura 3. Publicaciones especializadas que publican acerca del tema de investigación EM-Crisis*

Figure 3. Specialized journals publishing on EM-crisis research
Fuente: elaboración propia con base en datos de Scopus y wos.

Tabla 4. Revistas más citadas

Table 4. Most cited journals

Ranking	Revista	Citaciones Scopus - wos	# Artículos del BBA	Citaciones promedio/artículo	Cuartil SJR	SJR 2024
1	Journal of Accounting and Economics	518	3	173	Q1	7.505
2	International Review of Financial Analysis	368	14	26	Q1	2.288
3	Journal of Accounting and Public Policy	360	8	45	Q1	1.081
4	Accounting and Business Research	355	7	51	Q2	0.852
5	Journal of Banking and Finance	311	7	44	Q1	1.816
6	Journal of International Business Studies	300	2	150	Q1	5.078
7	Journal of Business Finance & Accounting	249	6	42	Q1	1.263
8	Accounting Review	227	4	57	Q1	4.045
9	Journal of Financial Economics	215	1	215	Q1	17.669

* Con base en los metadatos de los resultados de búsqueda exceptuando los duplicados.

Ranking	Revista	Citaciones Scopus - wos	# Artículos del BBA	Citaciones promedio/artículo	Cuartil SJR	SJR 2024
10	Managerial Auditing Journal	206	8	26	Q1	0.605
11	Journal of International Financial Markets, Institutions and Money	201	8	25	Q1	1.522
12	Journal of Business Ethics	191	4	48	Q1	3.039
13	International Journal of Accounting	182	4	46	Q1	3.039
14	Journal of Accounting Research	177	1	177	Q1	8.396
15	Managerial Finance	175	3	58	Q2	0.546
16	Journal of corporate finance	173	4	43	Q1	3.246
17	Accounting Horizons	160	2	80	Q1	1.333
18	British Accounting Review	154	4	39	Q1	1.544
19	Research in International Business and Finance	154	8	19	Q1	1.415
20	Journal of Money, Credit and Banking	140	1	140	Q1	1.933

Fuente: elaboración propia con base en Scopus, wos y Scimago Journal Rank.

En el conjunto de datos se presentan 955 autores para 411 documentos, con un promedio de 2.3 autores por artículo. Los autores más prolíficos en el campo de EM y crisis se encuentran en la Tabla 5: Kanagaretnam, K; Lobo G.J y Ozili P.K.

Tabla 5. Autores y/o investigadores en el área de conocimiento investigada EM-crisis

Table 5. Authors in the EM-crisis research domain

Ranking	Autores	# Artículos BBA	Citaciones por autor	Citaciones promedio autor
1	Kanagaretnam, Kiridaran	8	671	83.9
2	Lobo, Gerald J.	7	620	88.6
3	Ozili, Peterson K.	7	88	12.6
4	Kyriakou, María	6	54	9.0
5	Franceschetti, Bruno	5	11	2.2
6	Iatridis, George Emmanuel	5	223	44.6
7	Kamran, Ahmed	4	247	61.8
8	Giner, Bergoña	4	99	24.8
9	Habib, Ahsan	4	266	66.5
10	Ntim, Charles Gyasi	4	254	63.5

Ranking	Autores	# Artículos BBA	Citaciones por autor	Citaciones promedio autor
11	Alhadab, Mohammad	3	98	32.7
12	Jiang Yao	3	171	57.0
13	Mora, Aracely	3	86	28.7
14	Tran, DV	3	66	22.0
15	Curcio, Domenico	3	151	50.3
16	Dimitras, Augustinos I	3	111	37.0
17	Durana, Pavol	3	90	30.0
18	Faff, Robert	3	70	23.3
19	Hasan, Iftekhar	3	230	76.7
20	Valaskova, Katarina	3	86	28.7

Fuente: elaboración propia con base en Scopus y vos.

La Tabla 6 muestra el top 10 de los autores más citados, y es interesante observar cómo 7 de ellos (Kanagaretnam, K; Lobo G.J; Habib, A; Ntim, CG; Ahmed K; Hasan, I; Iatridis G.E) están presentes en ambas clasificaciones.

Tabla 6. Top 10 de autores más citados en el campo de EM-crisis

Table 6. Top 10 most cited authors in the EM-crisis research domain

Ranking	Autores	Artículos BBA	Citaciones por autor	Hindex Google Scholar
1	Kanagaretnam, Kiridaran	8	671	38
2	Lobo, Gerald J.	7	620	63
3	Altamuro, Jennifer	1	274	9
	Beatty, Anne	1	274	37
4	Habib, Ahsan	4	266	56
5	Ntim, Collins	4	254	67
6	Kamran, Ahmed	4	247	100
7	Hasan, Iftekhar	3	230	94
8	Krishnan, Gopal V.	2	228	46
9	Iatridis, George Emmanuel	5	223	31
10	Huizinga, Harry	1	215	43
	Laeven, Luc	1	215	93

Fuente: elaboración propia con base en Scopus, vos y Google Scholar.

En este análisis condensado en la Tabla 7, se indica que las publicaciones relacionadas con EM y crisis, en países latinoamericanos solo alcanzan el 3.28%, mientras que en Norteamérica superan el 20%, lo cual denota una asimetría en términos del abordaje investigativo; además, es posible concluir que existe una ausencia y, por tanto, una oportunidad para la investigación de este campo en Centroamérica y Suramérica.

Tabla 7. Top 10 países que más publican en el campo de EM-crisis
 Table 7. Top ten publishing countries in the EM-crisis research domain

Países	# artículos del BBA	% artículos BBA
USA	84	20.22%
England	36	8.74%
Peoples R China	39	9.29%
Australia	34	8.20%
Spain	25	6.01%
Canada	16	3.83%
Greece	32	7.65%
Malaysia	23	5.46%
Italy	16	3.83%
France	14	3.28%
Brazil	9	2.19%
México	5	1.09%

Fuente: elaboración propia con base en Scopus y wos, a partir del BBA.

Revisión sistemática de la literatura

En la Figura 4 se presenta el proceso de filtrado del portafolio bibliográfico o BBA, de acuerdo con lo establecido en el protocolo de RSL y el proceso de depuración de la literatura. Una primera depuración se realiza tomando como base el título y el resumen, lo cual permite excluir 247 documentos[§]. Posteriormente, se realiza lectura completa de 164 documentos y se excluyen 75** no relacionados con el campo de estudio de manera directa, es decir, que no cumplen los criterios de inclusión, y tres documentos no están disponibles. El corpus seleccionado, denominado portafolio bibliográfico relevante PBR, según la metodología Proknow-c, lo componen 89 documentos.

Con los documentos seleccionados siguiendo la metodología Proknow-c (Ensslin et al., 2010) se consolida un repositorio relevante para la lectura completa y se inicia la mirada de la pregunta de investigación bajo diferentes enfoques, estructurándose una matriz de extracción de información, en la cual se vinculan los datos significativos de los documentos para llevar a cabo un análisis a partir de 3 categorías: 1) eje de estudios relevantes en contextos de crisis, 2) eje teórico y 3) eje metodológico de la literatura. De los documentos seleccionados, 88 están en idioma inglés y 1 en idioma español. Estos ejes permiten conducir el camino investigativo de manera sistémica por rutas ya transitadas por otros autores, asociadas con el tema de investigación, lo que muestra un panorama general sobre qué han hecho, cómo lo han hecho, dónde, con qué criterios, para concluir con la identificación de brechas investigativas en la literatura científica del PBR (Ramírez-Gutiérrez et al., 2019).

[§] La mitad de los documentos pertenecen al sector financiero.

** Las razones de la exclusión se dan principalmente porque los documentos no vinculan de manera central *Earnings Management* EM y/o crisis, sino que se desarrollan otros conceptos como auditoría.

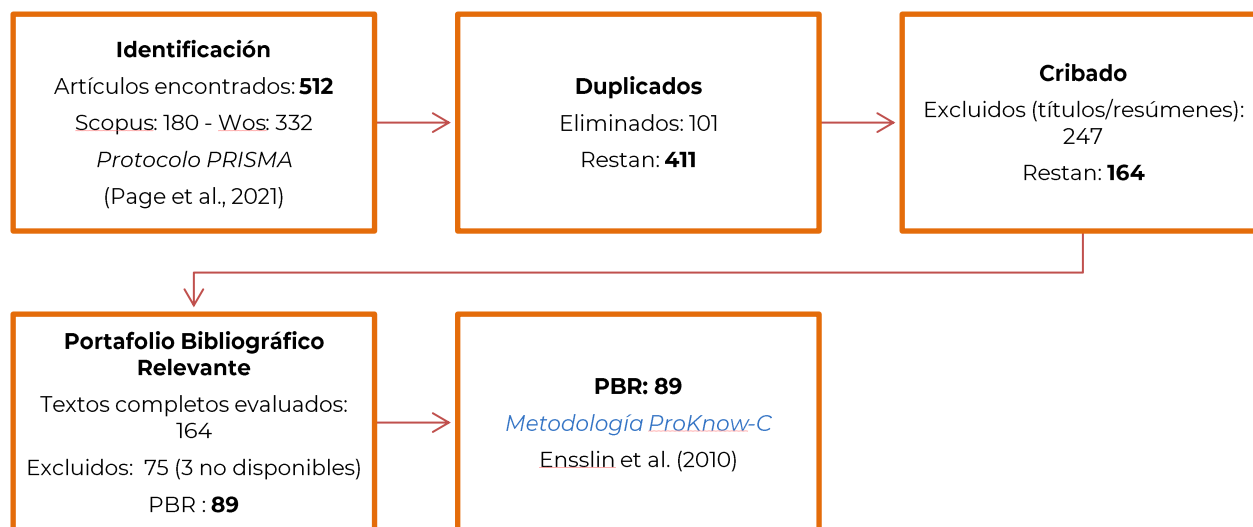


Figura 4. Proceso de selección del corpus

Figure 4. Corpus selection process

Fuente: elaboración propia con base en la triangulación metodológica.

Eje de estudios relevantes en contextos de crisis. Crisis y gestión de las ganancias

Según Callao Gastón y Jarne Jarne (2011), las crisis son factores macroeconómicos que afectan a las empresas de diversas formas, generando incertidumbre (Chia et al., 2007) y siendo impredecibles (Utami y Amelia, 2024). Estas limitan los resultados económicos y refuerzan los incentivos para manipular ganancias.

La relación entre la crisis financiera y la gestión de ganancias es compleja, por lo cual la literatura presenta hallazgos variados (Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011; Cimini, 2015; Dimitras et al., 2015; Garcia-Blandon et al., 2013; Iatridis y Dimitras, 2013; Kousenidis et al., 2013; Kyriakou et al., 2024; Lisboa, 2016; Šušak, 2020) sin un consenso claro. El entorno institucional y las regulaciones contables son claves en la forma como las empresas gestionan sus ganancias durante estos periodos (Dante Baiardo et al., 2023).

Algunos estudios sugieren que las prácticas de gestión de ganancias disminuyen durante las crisis económicas (Franceschetti, 2020; Jarne et al., 2025; Lassoued y Khanchel, 2025; Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez, 2019; Vichitsarawong y Eng, 2020; Türegün, 2020), mientras que otros afirman que aumentan (Alanís Aguilar et al., 2019; Callao et al., 2020; Kimouche y Bousenna, 2024; Oreshile et al., 2025). No obstante, dicha disminución puede presentarse en contextos con un alto cumplimiento normativo (*endorment*) y presencia de un gobierno corporativo de calidad.

Los incentivos para gestionar ganancias son variados durante las crisis financieras, como se muestra en la Tabla 8, según la literatura.

Tabla 8. Incentivos para gestionar las ganancias en tiempos de crisis

Table 8. Incentives for managing earnings during crisis periods

Incentivos para EM	Autores
Mostrar resultados optimistas para mitigar el impacto de la crisis y retrasar la reinversión de los resultados hasta la recuperación.	Assenso-Okoko et al. (2020); Callao Gastón y Jarne Jarne (2011); Chung y Fard (2022); Garcia-Blandon et al. (2013); Kim et al. (2024); Lassoued y Khanchel (2025); Li et al. (2022); Mamatzakis et al. (2023); Oskouei y Sureshjani (2021); Vichitsarawong y Eng (2020); Yassin et al. (2024).
Utilizar la estrategia de <i>Big Bath</i> para reducir las ganancias reportadas, atribuyendo el mal desempeño a la crisis y no a la mala gestión.	Arthur et al. (2015); Ayedh et al. (2019); Filip y Raffournier (2014); Franceschetti (2020); Gaio et al. (2021); Lassoued y Khanchel (2025); Mollik et al. (2020); Rusmin et al. (2012); Vichitsarawong y Eng (2020)
Negociar la deuda o pedir apoyos gubernamentales.	Ahmed et al. (2008); Mollik et al. (2020); Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez (2019).
Mantener los beneficios económicos de los gerentes.	Jaggi y Tsui (2007) Lassoued y Khanchel (2025).
Cumplir los acuerdos de deuda y mantener las expectativas de los inversores.	Comporek y Shchyrba (2024); Elhawary y Hassouna (2021); Giner y Pardo (2015); Jaggi y Tsui (2007); Kousenidis et al. (2013); Lisboa (2016); Rusmin et al. (2012); Talha et al. (2008).

Fuente: elaboración propia.

El análisis de la investigación sobre la EM en crisis financieras concluye que este fenómeno se estudia principalmente después de que ha terminado (Trombetta et al., 2012); conclusión que es coherente con los datos obtenidos en esta RSL y se aprecia en la Figura 5. Los estudios se desarrollan *ex post* para analizar los efectos completos, y rara vez durante la crisis. Esto debido a que el análisis de EM se realiza principalmente con modelos cuantitativos y requieren datos completos, permitiendo vincular combinaciones de periodos en los estudios, bien sea antes, durante o después de las crisis.

La Figura 5 muestra las crisis más estudiadas desde la EM según la literatura. La crisis global de hipotecas *subprime* ha sido analizada en 46 documentos (52%) debido a su impacto financiero, afectando instituciones y causando una contracción económica global. La segunda más estudiada es la pandemia covid-19, con 25 documentos (28%), que tuvo repercusiones económicas, sociales y sanitarias en todos los países y sectores (Da Silva Flores et al., 2023). También afectó directamente a las empresas con restricciones en sus procesos productivos.

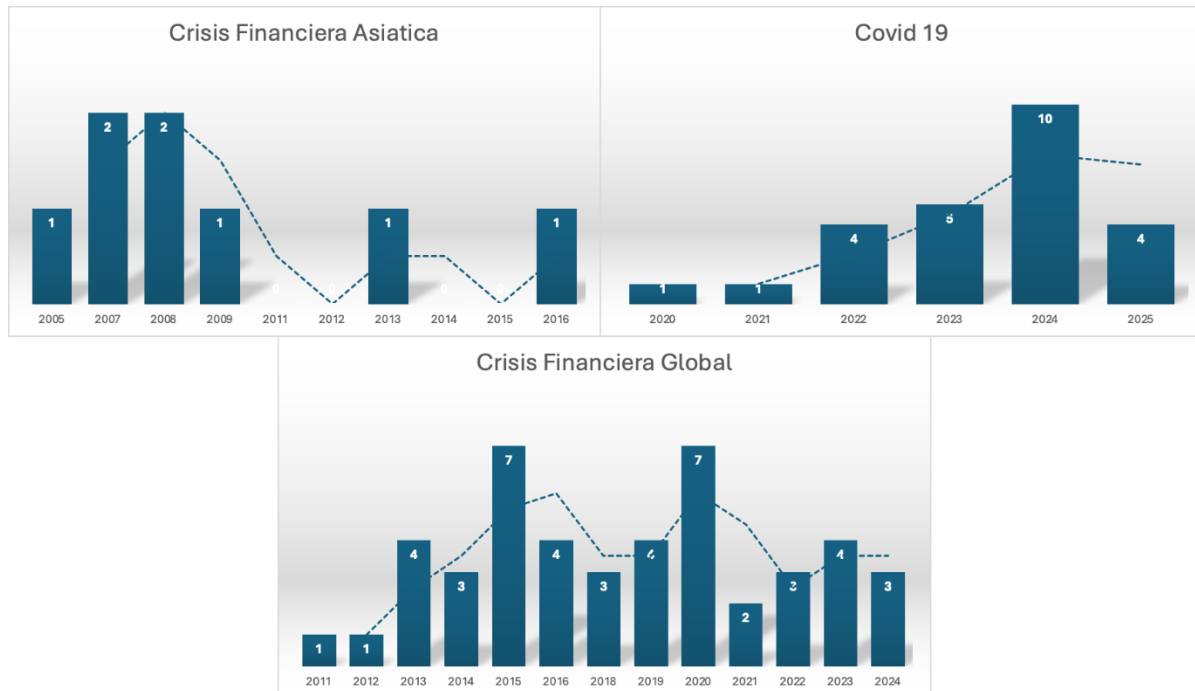


Figura 5. Crisis más estudiadas por la literatura

Figure 5. Most studied crises in the literature

Fuente: elaboración propia.

La crisis financiera asiática de 1997, vinculada a las principales bolsas asiáticas, es la tercera más estudiada, con 8 documentos (9%). La literatura muestra resultados contradictorios sobre el comportamiento de la EM durante estos periodos. Algunos autores indican un incremento en la EM (Alanís Aguilar et al., 2019; Callao et al., 2020; Jarne et al., 2025; Kim et al., 2024; Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez, 2019; Oreshile et al., 2025), mientras que otros no observan mayores cambios (Trombetta e Imperatore, 2014; Vichitsarawong y Eng, 2020).

La EM puede presentarse por diferentes motivaciones, la perspectiva en la literatura que señala que las crisis pueden profundizar las dificultades económicas de las empresas y, por tanto, reforzar los incentivos para aplicar prácticas de EM, lo que se convierte en un elemento central para la comprensión de este fenómeno.

Eje teórico. Principales teorías

Las teorías más utilizadas para estudiar la EM en tiempos de crisis se presentan en la Tabla 9. Los datos encontrados son consistentes con la literatura preliminar sobre EM que vincula esta práctica principalmente a las relaciones de agencia (teoría de la firma), que pueden derivar en asimetrías de información (Jensen y Meckling, 1976); lo anterior también permite que los posicionamientos teóricos se relacionen con la calidad de la información y los procesos que la salvaguardan.

La teoría positiva de la contabilidad (Watts y Zimmerman, 1978) permite un análisis desde los incentivos políticos y económicos que pueden tener los gerentes y posibilita, al igual que la teoría institucional, abordar el proceso de establecimiento de normas y los aspectos contextuales asociados con la protección del inversor y el cumplimiento de la normativa o *enforcement*.

Tabla 9. Teorías que estudian la EM y crisis financieras más utilizadas por la literatura

Table 9. Most frequently used theories in EM–crisis research

Teoría	Descripción	Autores
Teoría de la agencia	Es la teoría más utilizada de acuerdo con los resultados de esta revisión. Parte principalmente de la separación entre la propiedad y el control, lo que genera el desarrollo de relación contractual entre el principal (generalmente los accionistas) y el agente (los gerentes), donde el agente es contratado para realizar servicios en nombre del principal, delegando cierta autoridad de toma de decisiones. Esta relación puede verse afectada por la asimetría de información y el posible conflicto de intereses entre las partes, dado que los gerentes podrían verse motivados a gestionar sus objetivos personales (reputación, planes de beneficios), por encima de los intereses de la organización y los accionistas.	(Alanís Aguilar et al., 2019; Aljughaiman et al., 2023; Assenso-Okofu et al., 2020; Azzam, 2020; Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011; Cao et al., 2023; Comporek, 2024; ElHawary y Elbolok, 2026; Garcia-Blandon et al., 2013; Goh et al., 2016; Gorgan et al., 2012; Iatridis y Dimitras, 2013; Korošec et al., 2016; Lee et al., 2024; Mollik et al., 2020; Neifar et al., 2016; Oreshile et al., 2025; Reguera Alvarado et al., 2019; Paulo et al., 2014; Pozzoli y Paolone, 2018; Ulfah et al., 2022; Utami y Amelia, 2024; Wang, 2014).
Teoría positiva de la contabilidad	Esta teoría señala que el entorno económico y político puede influir en el comportamiento de los gerentes proporcionando incentivos para gestionar las ganancias en las organizaciones que dirigen. Los trabajos de Watts y Zimmerman se destacan en este posicionamiento.	(Azzam, 2020; Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011; Carvajal y Cahan, 2024; Da Silva et al., 2014; Da Silva Flores et al., 2023; Elhawary y Hassouna, 2021; Pozzoli y Paolone, 2018; Rueangsuwan y Jevasuwan, 2022; Saleh y Ahmed, 2005).
Teoría institucional	Las configuraciones sociales e institucionales de los entornos en los que se desenvuelven las organizaciones pueden influir en el comportamiento de los gerentes y las organizaciones. Algunos de estos factores son muy relevantes como el tipo de normas y prácticas contables, el nivel cumplimiento normativo o <i>enforcemet</i> .	(Atayah et al., 2024; Lassoued y Khanchel, 2025).
Earnings Management	La EM es una perspectiva que vincula el comportamiento de los gerentes al interior de las organizaciones que buscan manipular las información o tratamientos contables, para obtener beneficios particulares o para la empresa. Tradicionalmente, se ha investigado desde la gestión basada en los devengos mediante modelos cuantitativos.	(Arthur et al., 2015; Callao et al., 2020; Charoenwong y Jiraporn, 2009; Chen et al., 2023; Chia et al., 2007; Chintrakarn et al., 2018; Cimini, 2015; Comporek y Shchyrba, 2024; Dimitras et al., 2015; Farooq y AbdelBari, 2015; Ghafran et al., 2022; Habib et al., 2013; Li et al., 2020; Lisboa, 2016; Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez, 2019; Rahman et al., 2023; Türegün, 2020)
Tratamiento del Big Bath	No es propiamente una teoría, sino un tratamiento relevante en el proceso de EM. Propuesta por Healy en 1985, esta perspectiva sugiere que cuando los gerentes no pueden cumplir con sus objetivos de ganancias en el año en curso (por ejemplo, para obtener bonificaciones), deflactarán las ganancias (gestión de ganancias a la baja). La idea es crear un «baño de sangre» o «gran pérdida» en el año actual, «ahorrando» esas ganancias para el año siguiente y así asegurar que se cumplan los objetivos y se obtengan bonificaciones en el futuro. Este comportamiento se ha observado en circunstancias excepcionales, como cambios de CEO o periodos de crisis financiera.	(Arthur et al., 2015; Ayedh et al., 2019; Comporek, 2024; Filip y Raffournier, 2014; Franceschetti, 2020; Guo et al., 2025; Kousenidis et al., 2013; Lassoued y Khanchel, 2025; Liu y Sun, 2022; Lizińska y Czapiewski, 2023; Mollik et al., 2020; Vichitsarawong y Eng, 2020)

Fuente: elaboración propia.

Como se señaló en la introducción, la EM es una perspectiva muy nutrida porque permite la vinculación de elementos teóricos, prácticos y éticos; por ello, este apartado vincula dos categorías utilizadas como perspectivas para abordar este campo de estudio. La primera categoría se relaciona con la EM, que presenta el desarrollo del tema y sus categorías dentro de los apartados de las revisiones de literatura. La segunda categoría está relacionada con la estrategia de *Big Bath*, que busca aprovechar los momentos críticos y la presentación de resultados negativos.

Uno de los aspectos más significativos y novedosos encontrados en la literatura para el abordaje de la EM en tiempos de crisis, desde las perspectivas teóricas, es el relacionado con el ciclo de los negocios (Da Silva et al., 2014; Filip y Raffournier, 2014; Kousenidis et al., 2013; Trombetta e Imperatore, 2014). Estos estudios vinculan las etapas del ciclo económico —expansión, recesión, contracción y recuperación— durante las ventanas de observación de las crisis: antes, durante y después, lo que permite observar el fenómeno de manera integral. Los estudios bajo esta perspectiva podrían ser ampliados y aportar a la discusión sobre la diversidad de resultados.

En síntesis, la EM en contexto de crisis presenta una riqueza teórica, dado que, al ser un campo que vincula las particularidades de los contextos, permite la integración y el estudio de diversas categorías conceptuales para la comprensión de su desarrollo.

Eje metodológico. Principales metodologías abordadas en la literatura

De acuerdo con el análisis de literatura, como se observa en la Figura 6, el 96% de los documentos presentan una metodología de tipo cuantitativa y solo un 4% de tipo cualitativa. Esto puede ser explicado desde las dificultades de observancia de las prácticas de EM, ya que están fundamentadas en el proceso de toma de decisiones individuales que realizan los directivos y dan cuenta de comportamientos cuestionables. Una aproximación a la observación está posibilitada por métodos cuantitativos que tienen como fin detectar manipulaciones en la información contable.

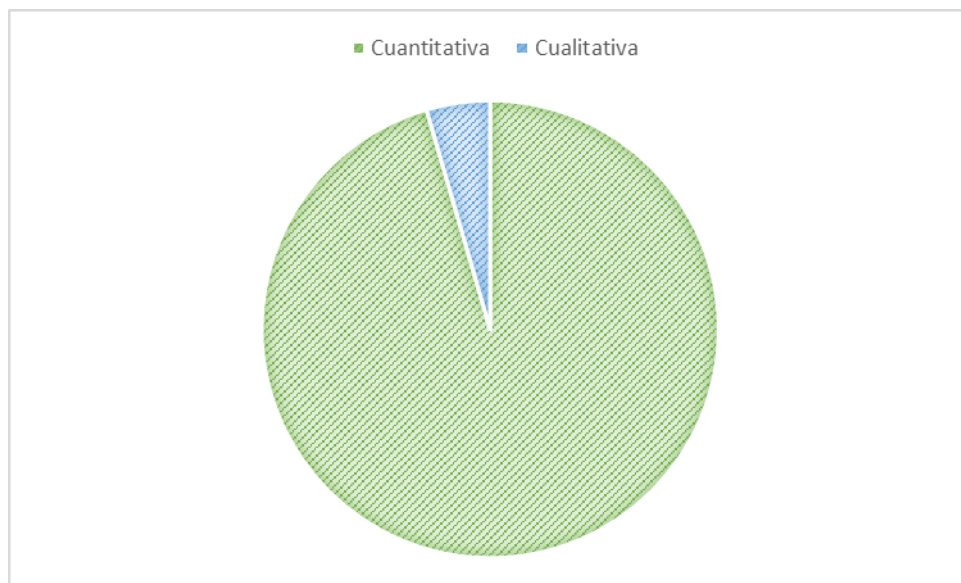


Figura 6. Metodología utilizada en la literatura

Figure 6. Methodology used in literature

Fuente: elaboración propia.

La investigación cualitativa representa únicamente el 4% de la literatura analizada y los enfoques utilizados son distintos. Mientras Vagner et al. (2021) caracterizan el campo de la EM mediante la literatura, Franceschetti, (2020) presenta una crítica al proceso de vinculación de la crisis con la EM, señalando que las crisis no son la causa de la EM, sino un incentivo que propicia su desarrollo.

La investigación cuantitativa representa el 96% del corpus, las regresiones son las técnicas más utilizadas y se integran a través de diversos modelos econométricos de acuerdo con la literatura, algunos de los cuales se presentan en la Tabla 10. Estas regresiones se acompañan de otras técnicas econométricas para el análisis de sus resultados como los datos de panel, las pruebas T, la correlación de Spearman, entre otros. Principalmente vinculan diseños exploratorios y descriptivos, dadas las características particulares de cada contexto en el que se aplican.

Las variables dependientes de los modelos están asociadas con la detección de devengos totales y discrecionales, mientras que las variables de control comunes incluyen el tamaño de la firma, el flujo de caja, los elementos relacionados con el proceso de auditoría (*Big 4*, auditoría), el promedio financiero, el valor en libros de mercado, el sector y la industria. Los estudios recientes han incorporado las crisis y el covid-19 como variables independientes. Este tipo de investigación se realiza principalmente en empresas cotizadas, debido a la disponibilidad de datos, y con mayor presencia en países desarrollados; por ello, realizar estudios en países en vías de desarrollo es primordial. Es necesario seguir fortaleciendo las investigaciones en los países en vías de desarrollo, lo que permitirá una toma de decisiones gubernamentales y normativas informadas frente a las necesidades de información que realmente presentan estos contextos.

Tabla 10. Principales modelos en la gestión de las ganancias

Table 10. Principal EM models

Modelos de gestión de ganancias	Nombre del modelo	Enfoque de devengo	Año
Devengos discrecionales	Modelo de Healy	Discrecionalidad mediante ajustes por devengos totales.	1985
	Modelo de Angelo	Discrecionalidad mediante ajustes por devengos totales.	1986
	Modelo de Jones	Ajustes por devengos discrecionales, devengos totales.	1991
	Modelo de Jones modificado (Dechow et al. 1995)	Discrecionales y no discrecionales, devengos totales.	1995
	Modelo de Cash Flow from Operations (CFO) (Shivakumar)	Vincula situaciones anormales del flujo de caja, devengos totales.	1999
	Modelo de Katori	Toma el modelo de Jones modificado y agrega el <i>Return on Assets (ROA)</i> como variable de desempeño, devengos totales.	2005

Modelos de gestión de ganancias	Nombre del modelo	Enfoque de devengo	Año
Gestión de ingresos reales	Modelo REM ² (Roychowdhury, 2006)	Actividades Reales Clasifica las decisiones operativas para gestionar resultados mediante: manipulación de ventas, producción y gastos.	2006
	Gunny (2010)	Actividades Reales Propone cuatro tipos de manipulación: Disminución de gastos I+D, gastos discrecionales de ventas y administrativos. Momento de reconocimiento Sobreproducción	2010

Fuente: elaboración propia con base en Bui (2024), Castillo Lara y San Martín Reyna (2009), Chang et al. (2015), Mollik et al. (2020).

La presencia de metodologías cualitativas en este campo de estudio es limitada, aproximarse al relato directo de los implicados en la implementación de EM es clave para seguir comprendiendo su desarrollo y la implementación de herramientas que limiten su ejecución.

Enfoque de integración entre em y crisis. Principales temas de debate en la literatura

La relación de EM en contextos de crisis es un tema de gran interés académico, normativo y empresarial, debido a que las crisis pueden generar diferentes comportamientos frente a la manipulación de la información contable (Comporek, 2024; Mamatzakis et al., 2023; Shana'a, et al., 2023). Se encuentran en la literatura, principalmente, tres categorías. La manipulación de datos contables se conoce como *devengos discrecionales* y la manipulación de actividades reales como REM; ambas prácticas tienen como objetivo influir en los resultados presentados al alza o a la baja. Lo anterior demuestra que las prácticas de manipulación contable se adaptan al contexto macroeconómico, disminuyendo o aumentando los resultados.

La EM al alza puede parecer una práctica poco común durante los escenarios de crisis, dado que en este tipo de prácticas los directivos buscan mantener el interés de los inversores y demás partes interesadas, mediante el incremento del ingreso que se traduce en buenas noticias (Li et al., 2018). Se presentan algunas razones que motivan a los directivos a su implementación, por ejemplo, cuando desean mostrar una buena gestión y obtener beneficios económicos (Prakash y Rappaport, 1977), mantener la confianza de los inversores en el mercado o cumplir con las proyecciones financieras establecidas (Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011; Miranda-Lopez y Valdovinos-Hernandez, 2019). Para llevar a cabo estos objetivos, por lo general, se gestionan las ganancias al alza, es decir, las empresas reportan ingresos que no han ganado y, por lo tanto, sus beneficios también se ven incrementados a partir de esta situación.

Generalmente, la gestión a la baja se presenta mediante estrategias de *Big Bath*, las cuales ven en la crisis una oportunidad de profundizar los resultados negativos o las malas noticias por medio del reconocimiento de pérdidas o amortizaciones; o la manipulación de los registros contables busca incrementar los gastos o pasivos, para disminuir los beneficios, acción que puede profundizar los efectos

de la crisis. Esta situación se puede presentar para evitar intervenciones gubernamentales (Watts y Zimmerman, 1978) o reducir el pago de impuestos (Bui, 2024; Callao Gastón y Jarne Jarne, 2011).

Adicionalmente, algunos autores (Hsu y Yang, 2022; Persakis y Iatridis, 2016; Šušak, 2020) sugieren que en los contextos en los que las jurisdicciones y organizaciones desarrollan prácticas adecuadas de gobierno corporativo, responsabilidad social empresarial o existen un adecuado ambiente de cumplimiento, la crisis no genera efectos sobre las prácticas de EM; no obstante, otros autores (Cao et al., 2023) señalan que los directivos optan por prácticas de EM más transparentes y menos costosas, privilegiando así la gestión de las ganancias a través de actividades reales.

4. DISCUSIÓN

En este apartado se hace indispensable poner en tensión las temáticas abordadas, a partir de la literatura relevante revisada. La EM en contextos de crisis es un fenómeno complejo que ha sido objeto de numerosos estudios, aún incipientes para el número de autores y revistas dedicados a la temática general de EM.

La utilidad y relevancia de la información contable, especialmente el tipo y la calidad de los excedentes divulgados en los estados financieros de propósito general, son cruciales para los inversionistas y otros usuarios externos, ya que reflejan el desempeño económico, contable y financiero de las organizaciones (Ball y Brown, 1968; Beaver, 1968). Así que la utilidad de la información contable está orientada a permitir que los inversionistas evalúen el potencial de rendimientos futuros, mientras que la relevancia contable asegura que las decisiones se basen en datos actuales, materiales y significativos. Sin embargo, la importancia relativa también genera incentivos para que los gerentes manipulen o gestionen las ganancias a través de prácticas contables discrecionales, para presentar una imagen financiera más favorable. Entre las prácticas contables discrecionales más comunes se encuentran el reconocimiento anticipado de ingresos o el diferimiento de gastos para alterar el resultado reportado.

Modelos como el de Jones (1991) y su versión modificada por Dechow et al. (1995) proporcionan herramientas metodológicas para detectar estas manipulaciones o alteraciones de los resultados, midiendo los ajustes por devengo discrecionales como mediciones aproximadas de gestión de ganancias y diferenciando entre ajustes contables naturales y aquellos potencialmente oportunistas. De esta forma, la investigación sobre EM surge para responder a la necesidad de evaluar la calidad y veracidad de la información contable y financiera, que inicialmente fue validada como informativa y valiosa por Beaver (1968) y Ball y Brown (1968), pero que, al ser susceptible a manipulaciones o alteraciones, requiere de métodos precisos de análisis, como los aportados por Dechow et al. (1995) y Jones (1991).

El trabajo de Strobl (2009), avalado por evidencias empíricas (Cohen y Zarowin, 2010), postula que durante las fases de crecimiento económico la manipulación de ganancias tiende a incrementarse, alentada por la confianza del mercado en la integridad de los reportes contables, lo que crea un entorno menos vigilado y permite que los gerentes inflen los ingresos con menores riesgos de detección. Esta perspectiva teórica se apoya en la hipótesis de que los mercados en expansión subestiman la posibilidad de manipulación, lo que paradójicamente se constituye en un terreno fértil para prácticas oportunistas. Sin embargo, este enfoque es matizado por evidencias provenientes de

crisis financieras como la asiática de 1997 y la global de 2008-2009, las cuales muestran patrones de manipulación que no se limitan a incrementos positivos de ganancias.

Es por ello que se denota un consenso implícito en que los tiempos de crisis alteran significativamente los incentivos para la gestión discrecional de los resultados (Callao et al., 2020; Korošec et al., 2016; Trombetta et al., 2012). La literatura relevante revisada en este artículo muestra que las crisis económicas y/o financieras de carácter global, como la crisis de 2008 y la pandemia de covid-19, han tenido un impacto relevante en las prácticas de EM. Aunque cabría preguntarse si en el ámbito económico y empresarial un conjunto de prácticas de EM también podría contribuir con la aparición de una que otra crisis o escándalo financiero. Durante estos periodos de crisis, consecuencia o no de la EM, los administradores de las empresas pueden verse incentivados a manipular sus resultados financieros para proyectar una imagen estable y atractiva a los inversores actuales o potenciales, o para aprovechar las oportunidades de apoyo gubernamental o estatal. Este comportamiento puede ser tanto para inflar las ganancias y mostrar resultados optimistas como para reducirlas y atribuir el mal desempeño a la crisis. Diversas investigaciones documentan la prevalencia de prácticas de *income-decreasing earnings management* (manipulación a la baja), fenómeno conocido como *Big Bath* (Chia et al., 2007; Saleh y Ahmed, 2005).

En este contexto, los gerentes aprovechan la permisividad relativa de los mercados durante condiciones adversas —cuando los malos resultados son esperados o tolerados— para deprimir las utilidades con el objetivo de limpiar balances y reconstruir expectativas, maximizar beneficios fiscales o negociar mejores condiciones de deuda o apoyo gubernamental. Así, la dirección de la manipulación no es monolítica en las crisis, sino que varía en función de los incentivos derivados de la presión financiera y la respuesta del mercado. Adicionalmente, el incremento en el control, la vigilancia y el riesgo de demandas o litigios durante periodos de recesión económica limita la discrecionalidad de los administradores, favoreciendo un comportamiento contable más conservador (Chia et al., 2007; Šušak, 2020). Este efecto restrictivo, sustentado en la literatura que vincula la responsabilidad legal con mayor conservadurismo (Kousenidis et al., 2013; Lang et al., 2003; Li et al., 2018; Paulo et al., 2014), puede explicar la disminución observada en la divulgación de reportes manipulados en entornos regulados (Filip y Raffournier, 2014).

El ADB y la RSL realizada en este estudio revelan que la mayoría de los estudios sobre EM en tiempos de crisis utilizan metodologías cuantitativas, basadas en modelos que se apoyan en regresiones y análisis empíricos con datos panel. Estas metodologías permiten identificar patrones y tendencias en la gestión de las ganancias, pero también presentan limitaciones, como la dependencia de datos históricos y la dificultad para captar las motivaciones subyacentes de los directivos o para captar algunos elementos o condiciones de carácter cualitativo que pueden ser causales o consecuentes en la EM. Además, se observa una creciente atención a las crisis recientes, como la pandemia de covid-19, que ha generado un interés renovado por conocer cómo las empresas gestionan sus resultados en contextos de incertidumbre extrema. Es de resaltar que este último contexto tiene connotación de crisis sanitaria, con efectos económicos y financieros, y que su relación pudiese parecer indirecta para el estudio de la EM; es allí precisamente donde la literatura aún tiene elementos por descubrir y contrastar.

La EM en tiempos de crisis se analiza principalmente desde la teoría de la agencia, la teoría positiva de la contabilidad y la teoría institucional. Estas teorías explican cómo los incentivos económicos, políticos

y sociales afectan el comportamiento de los gerentes, de los que preparan la información contable y financiera, de los propietarios o accionistas y, probablemente, de los inversores. La teoría de la agencia destaca la separación entre propiedad y control, que puede causar conflictos de intereses y asimetrías de información. La teoría positiva de la contabilidad y la teoría institucional enfatizan en el papel del entorno normativo y las prácticas contables en estos comportamientos. Todo este enfoque teórico ratifica el marco conceptual y teórico en el que se mueve y desde el que se realizan todos los análisis, discusiones, consensos y construcciones académicas de la temática de EM.

La heterogeneidad del contexto geográfico e institucional también emerge como un factor crucial que requiere reflexión y discusión. Los hallazgos que integran datos de varios países (Filip y Raffournier, 2014) señalan que las características nacionales y las estructuras del mercado influyen diferencialmente en los mecanismos empleados para la EM, especialmente distinguiendo entre alisamiento de ingresos y calidad de los ajustes por devengo. Esta diferenciación resalta la importancia de no imputar a la gestión de ganancias un comportamiento uniforme, sino más bien de considerar su multifacética naturaleza y su interacción con variables macro y microeconómicas.

Este estudio aporta al conocimiento de la EM en tiempos de crisis, proporcionando una visión completa de las prácticas de EM y su relación con las crisis más estudiadas, las metodologías empleadas y los marcos teóricos abordados. A partir de los resultados obtenidos del análisis bibliométrico y sistémico de la literatura relevante, se pone de manifiesto que las prácticas de EM en contextos de crisis económicas responden a una compleja interacción de incentivos, restricciones regulatorias y factores institucionales, lo que genera una conducta heterogénea y dinámica por parte de las personas responsables de la gestión contable y financiera de las organizaciones. Por un lado, la presión financiera y la permisividad relativa de los mercados durante condiciones adversas pueden motivar la manipulación a la baja de resultados como estrategia defensiva, mientras que en escenarios de expansión económica prevalecen incentivos para inflar las utilidades. No obstante, el incremento en la vigilancia regulatoria y el riesgo de litigios en entornos restringidos favorecen un mayor conservadurismo contable y promueven la transparencia. Asimismo, la heterogeneidad geográfica e institucional incide directamente en los mecanismos empleados para la gestión de resultados, subrayando la importancia de considerar las particularidades de cada entorno. Finalmente, las dificultades financieras enfrentadas durante las crisis intensifican el dilema estratégico entre ocultar deterioros o reconocer pérdidas para optimizar beneficios futuros, lo que evidencia que la gestión de resultados no es una práctica uniforme ni estática. A la luz de estos hallazgos, se advierte la necesidad de profundizar en el análisis cualitativo de las motivaciones directivas y en el impacto de las regulaciones contables, con el fin de diseñar estrategias que fortalezcan la calidad y transparencia de la información financiera en tiempos de incertidumbre.

5. CONCLUSIONES

Esta RSL se llevó a cabo mediante la identificación de 411 documentos y, una vez surtido el proceso de depuración mediante la aplicación de criterios de inclusión y exclusión, se conformó un portafolio bibliográfico relevante de 89 textos que permitió analizar la EM en contextos de crisis.

La gestión de las ganancias es un tema relevante para los ámbitos económico, administrativo, contable y financiero, que se relaciona principalmente con la calidad de la información contable, permitiendo que se aborde desde diferentes campos de conocimiento como la auditoría, la

contabilidad financiera, la tributaria, los costos y las nuevas tendencias disciplinares como la sostenibilidad, el gobierno corporativo y los estudios de género. De igual manera, la economía conductual, las finanzas y la psicología cuentan con herramientas, posicionamientos y métodos de interés que aportan a este campo desde múltiples perspectivas, entre ellas la de carácter cualitativo.

Las crisis son incentivos que intensifican las prácticas de gestión de las ganancias por las presiones financieras, contractuales y el interés de preservar las relaciones con inversores que enfrentan los directivos, a lo que se suman las restricciones o la flexibilización de la regulación en estos periodos de incertidumbre que incrementan la probabilidad de manipular la información contable. En cuanto al uso de técnicas, se concluye que hay resultados mixtos relacionados no solo con el incremento de la EM, sino con la moderación y el cambio de las técnicas que se utilizan transitando entre devengos discrecionales y actividades reales que buscan estrategias más opacas para su implementación en tiempos de crisis. No obstante, estas actuaciones tienen implicaciones en el largo plazo, porque si bien la manipulación mediante actividades reales es más común en este contexto, por sus resultados en corto plazo comprometen el desempeño de los periodos poscrisis en las organizaciones y el mercado. Comprender la importancia de las particularidades contextuales en el estudio de la EM es fundamental para entender la diversidad de prácticas y resultados que nutren la discusión académica sobre este tema; al igual que las crisis, sus repercusiones se asocian con elementos institucionales como la protección al inversor, la calidad y cumplimiento normativo, las regulaciones y políticas.

Los múltiples impactos de la gestión de las ganancias se relacionan con la distribución de recursos de manera asimétrica en la economía. Por ello, la divulgación sesgada hacia los inversores puede generar mayores riesgos o profundizar las crisis. En este contexto, la calidad de la información contable es un asunto relevante que debe seguir fortaleciéndose para comprender mejor las relaciones de agencia en las organizaciones y el rol de las necesidades colectivas de los *stakeholders*.

Indagar sobre las motivaciones que llevan a los directivos a manipular los ingresos sigue siendo un gran desafío desde los enfoques cuantitativos y una oportunidad para vincular metodologías y/o variables cualitativas. Buscar las estrategias y los mecanismos que permitan integrar estas motivaciones, mediante la articulación de los elementos contextuales, institucionales y regulativos permite comprender la diversidad de los resultados que entregan los estudios sobre el tema, además hace parte de la agenda de la comunidad académica para continuar con la comprensión de este campo de estudio combinado y el replanteamiento de las regulaciones que propician estos comportamientos.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

Entre las futuras líneas de investigación para seguir nutriendo el campo de la gestión de las ganancias vale la pena vincular una revisión de la EM en las entidades financieras y, de manera particular, en sus revelaciones. Existe una ausencia en la literatura sobre el desarrollo del análisis ético del fenómeno; si bien se habla de la acción del gerente y la calidad de la auditoría e información, este es un elemento central que podría vincularse en futuros estudios.

Extender el estudio de EM a empresas que no cotizan en mercados de valores es crucial; sin embargo, la limitante en este caso podría estar dada por la disponibilidad de los datos. Seguir desarrollando estudios en mercados de países emergentes permitirá a los reguladores y académicos seguir

comprendiendo el proceso de *enforcement* en el establecimiento de normas internacionales. Desarrollar estudios que vinculen otros factores macroeconómicos diferentes a las crisis, tales como la inflación, la entrada de nuevos competidores en un mercado y las políticas restrictivas, permitirá ampliar la comprensión de los incentivos que pueden tener los gerentes para gestionar las ganancias.

CONFLICTOS DE INTERÉS

Las autoras declaran que no presentan conflictos de interés financiero, profesional o personal que puedan influir de forma inapropiada en los resultados obtenidos o las interpretaciones propuestas.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Para el desarrollo de este proyecto todos los autores han realizado una contribución significativa, especificada a continuación:

Diana Gutiérrez Montoya: autora principal, quien aporta en la búsqueda, la recuperación, el procesamiento y el análisis de la información, así como en la redacción del artículo.

Zoraida Ramírez Gutiérrez: coautora, quien aporta en el análisis de la información, así como en la estructura, redacción y revisión de estilo del artículo.

REFERENCIAS

- Alanís Aguilar, I., Rodríguez García, M. del P., y Cortez Alejandro, K. A. (2019). Are corporate governance and earnings management practices relevant to company value in Mexico? *Contaduría y Administración*, 64(4), art. e136. <https://doi.org/10.22201/FCA.24488410E.2020.1965>
- Ahmed, K., Godfrey, J. M., y Saleh, N. M. (2008). Market perceptions of discretionary accruals by debt renegotiating firms during economic downturn. *International Journal of Accounting*, 43(2), 114-138. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.04.002>
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Aljughaiman, A. A., Nguyen, T. H., Trinh, V. Q., y Du, A. (2023). The Covid-19 outbreak, corporate financial distress and earnings management. *International Review of Financial Analysis*, 88(5), art. 102675. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102675>
- Arthur, N., Tang, Q., y Lin, Z. (Stanley). (2015). Corporate accruals quality during the 2008–2010 Global Financial Crisis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 25(1), 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2015.10.004>

- Assenso-Okofu, O., Ali, M. J., y Ahmed, K. (2020). The effects of global financial crisis on the relationship between CEO compensation and earnings management. *International Journal of Accounting and Information Management*, 28(2), 389-408. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-08-2019-0101>
- Atayah, O., Marashdeh, H., y Hamdan, A. (2024). Earnings management with the absence of income tax avoidance motivation: evidence from pre-, during, and post- global financial crisis. *Asian Journal of Accounting Research*, 9(2), 153-168. <https://doi.org/10.1108/AJAR-04-2023-0130>
- Ayedh, A., Fatima, A. H., y Mohammad, M. (2019). Earnings Management in Malaysian Companies during the Global Financial Crisis and the Coincidental Effect of IFRS Adoption. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 13(1), 4-26. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v13i1.2>
- Azzam, M. (2020). The association between corporate governance reform and earnings management: Empirical evidence from a unique regulatory environment. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 16(2-3), 149-199. <https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2020.112716>
- Ball, R., y Brown, P. (1968). An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178. <https://doi.org/10.2307/2490232>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., y Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 3-37. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00014-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00014-1)
- Beaver, W. H. (1968). The Information Content of Annual Earnings Announcements. *Journal of Accounting Research*, 6, 67-92. <https://doi.org/10.2307/2490070>
- Bui, T. H. (2024). Past, present, and future of earnings management research. *Cogent Business & Management*, 11(1), 1-20. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2300517>
- Callao, S., Jarne, J. I., y Wroblewski, D. (2020). Do the burst of financial crisis and European union membership impact earnings management. Evidence from emerging eastern European countries. *Journal of East European Management Studies*, 25(4), 608-647. <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2020-4-608>
- Callao Gastón, S., y Jarne Jarne, J. I. (2011). El impacto de la crisis en la manipulación contable. *Revista de Contabilidad*, 14(2), 59-85. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(11\)70028-0](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(11)70028-0)
- Cao, Z., Rees, W., y Rodionova, T. (2023). Corporate Social Responsibility and Earnings Quality in the Context of Changing Regulatory Regimes and the Financial Crisis. *Revista de Contabilidad*, 26(1), 124-137. <https://doi.org/10.6018/rcsar.457291>
- Carvajal, M., y Cahan, S. (2024). International trade, mandatory IFRS adoption and financial reporting quality. *Pacific Accounting Review*, 36(2), 185-210. <https://doi.org/10.1108/PAR-01-2023-0014>

- Castillo Lara, L. Á., y San Martín Reyna, J. M. (2009). Los ajustes por devengo como medida de discrecionalidad directiva. Una revisión bibliográfica. *Contaduría y Administración*, (226), 9-37. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2008.641>
- Chang, S.-H., Wang, T.-S., An Chiu, A., y Yan Huang, S. (2015). Earnings management and idiosyncratic risk - evidence from the post-Sarbanes-Oxley Act period. *Investment Management and Financial Innovations*, 12(2), 117-126. http://nbuv.gov.ua/UJRN/imfi_2015_12_2%28contin.%29_3
- Charoenwong, C., y Jiraporn, P. (2009). Earnings management to exceed thresholds: Evidence from Singapore and Thailand. *Journal of Multinational Financial Management*, 19(3), 221-236. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2008.12.001>
- Chen, Y., Capener, D., y Valenzuela, E. (2023). Valuation effects of earnings management on hotel firm value. *American Journal of Economics and Sociology*, 82(3), 167-185. <https://doi.org/10.1111/ajes.12502>
- Chia, Y. M., Lapsley, I., y Lee, H.-W. (2007). Choice of auditors and earnings management during the Asian financial crisis. *Managerial Auditing Journal*, 22(2), 177-196. <https://doi.org/10.1108/02686900710718672>
- Chintrakarn, P., Jiraporn, P., y Kim, Y. S. (2018). Did firms manage earnings more aggressively during the financial crisis? *International Review of Finance*, 18(3), 477-494. <https://doi.org/10.1111/irfi.12135>
- Chua, Y. L., Cheong, C. S., y Gould, G. (2012). The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Accounting Quality: Evidence from Australia. *Journal of International Accounting Research*, 11(1), 119-146. <https://doi.org/10.2308/jiar-10212>
- Chung, C. Y., y Fard, A. (2022). Institutional Investors and Earnings Management in the Korean Stock Market. *Global Economic Review*, 51(4), 333-354. <https://doi.org/10.1080/1226508X.2022.2151030>
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management? A European study. *Applied Economics*, 47(3), 302-317. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.969828>
- Cohen, D. A., y Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.01.002>
- Comporek, M. (2024). Earnings Management in Business Groups during the SARS-CoV-2 Pandemic. *Central European Economic Journal*, 11(58), 286-304. <https://doi.org/10.2478/ceej-2024-0019>
- Comporek, M., y Shchyrba, I. (2024). Assessing the Impact of the Sars-cov-2 Pandemic on Earnings Management Behaviour in Poland. *Baltic Journal of Economic Studies*, 10(1), 1-10. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2024-10-1-1-10>
- Da Silva, A. F., Weffort, E. F. J., Flores, E. D. S., y da Silva, G. P. (2014). Earnings management and economic crises in the Brazilian capital market. *RAE Revista de Administração de Empresas*, 54(3), 268-283. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140303>

- Da Silva Flores, E., Sampaio, J. O., Beiruth, A. X., y Brugni, T. V. (2023). Earnings management during the COVID-19 crisis: evidence from the Brazilian and American capital markets. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 13(4), 760-783. <https://doi.org/10.1108/JAEE-10-2021-0317>
- Dante Baiardo, C. V. Jr., Lourenço, I., Black, E. L., y Silva Martins, O. (2023). Macroeconomic instability, institutions, and earnings management: An analysis in developed and emerging market countries. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 51(1), art. 100544. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2023.100544>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., y Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225. http://sseriga.free.fr/course/uploads/FA%20-%20PM/Dechow_et_al_1995.pdf
- Dimitras, A. I., Kyriakou, M. I., y Iatridis, G. (2015). Financial crisis, GDP variation and earnings management in Europe. *Research in International Business and Finance*, 34, 338-354. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.02.017>
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N., y Lim, W. M. (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 133(5), 285-296. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070>
- Dutra, A., Ripoll-Feliu, V. M., Fillol, A. G., Ensslin, S. R., y Ensslin, L. (2015). The construction of knowledge from the scientific literature about the theme seaport performance evaluation. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 64(2), 243-269. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-01-2014-0015>
- ElHawary, E., y Elbolok, R. (2026). The implications of COVID-19 on ESG performance and financial reporting quality in Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 24(2), 1142-1173. <https://doi.org/10.1108/JFRA-08-2023-0469>
- Elhawary, E., y Hassouna, D. (2021). Earnings Management Determinants: A Study of Egyptian Listed Firm Characteristics Post the Egyptian Revolution. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 5(2), 165-183. <https://doi.org/10.22495/cgobrv5i2sip5>
- Ensslin, L., Ensslin, S. R., Lacerda, R. T. d. O., y Tasca, J. E. (2010). *ProKnow-C, Knowledge Development Process-Constructivist*. Processo Técnico Com Patente de Registro Pendente Junto ao INPI; INPI: Rio de Janeiro, Brazil, 2010.
- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Farooq, O., y AbdelBari, A. (2015). Earnings management behaviour of Shariah-compliant firms and non-Shariah-compliant firms: Evidence from the MENA region. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 6(2), 173-188. <https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2013-0021>
- Filip, A., y Raffournier, B. (2014). Financial Crisis and Earnings Management: The European Evidence. *The International Journal of Accounting*, 49(4), 455-478. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2014.10.004>

- Franceschetti, B. (2020). Financial Crisis: Time to Manage Earnings? *Australasian Business, Accounting & Finance Journal*, 14(5), 26-41. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v14i5.3>
- Franceschetti, B. M. (2018). *Financial Crises and Earnings Management Behavior. Arguments and Evidence Against Causality*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-54121-1>
- Gaio, C., Gonçalves, T., y Pereira, A. (2021). Financial crisis and impairment recognition in non-financial assets. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 23(2), 370-387. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v23i2.4108>
- García-Blandon, J., Argiles Bosch, J. M., y Martínez-Blasco, M. (2013). Earnings Management and Audit Qualifications: A Non-Matched Sample Approach. En J. W. Kensinger (ed.), *Research in Finance, Volume 29* (pp. 29-62). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S0196-3821\(2013\)0000029005](https://doi.org/10.1108/S0196-3821(2013)0000029005)
- Ghafran, C., O'Sullivan, N., y Yasmin, S. (2022). When does audit committee busyness influence earnings management in the UK? Evidence on the role of the financial crisis and company size. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47(1), art. 100467. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2022.100467>
- Giner, B., y Pardo, F. (2015). How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms? *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21-40. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2303-8>
- Goh, J., Choi, W., y Cho, J. (2016). Changes in chaebol firms' overinvestment after the Asian financial crisis: a long-term perspective. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(1), 75-111. <https://doi.org/10.1080/16081625.2014.983632>
- Gómez Villegas, M. (2017). NIIF e MPMEs: Desafios da contabilidade para o contexto e para a produtividade. *Cuadernos de Administración*, 29(53), 49-76. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-53.nmrc>
- Gorgan, C., Gorgan, V., Dumitru, V. F., y Pitulice, I. C. (2012). The Evolution of the Accounting Practices During the Recent Economic Crisis: Empirical Survey Regarding the Earnings Management. *The Amfiteatru Economic Journal*, 14(32), 550-562. <https://www.amfiteatruconomic.ro/ArticolEN.aspx?CodArticol=1145>
- Gunny, K. A. (2010). The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855-888. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01029.x>
- Guo, M., Luo, D., y Liu, C. (2025). Opportunism in crisis: Big baths and COVID-19 disclosure. *International Review of Financial Analysis*, 102(1), art. 104134. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2025.104134>
- Gutiérrez Montoya, D. (2021). *¿Por qué no se adopta la NIIF para las PYMES? Un análisis desde la literatura académica internacional para el periodo 2009-2019* [tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio Institucional Universidad Nacional de Colombia. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/80983>

- Habib, A., Uddin Bhuiyan, B., e Islam, A. (2013). Financial distress, earnings management and market pricing of accruals during the global financial crisis. *Managerial Finance*, 39(2), 155-180. <https://doi.org/10.1108/03074351311294007>
- Hasnan, S., Abdul Rahman, R. A., y Mahenthiran, S. (2008). *Management Predisposition, Motive, Opportunity, and Earnings Management for Fraudulent Financial Reporting in Malaysia* [paper]. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1321455>
- Healy, P. M., y Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hsu, Y. L., y Yang, Y. C. (2022). Corporate governance and financial reporting quality during the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 47, Part B, art. 102778. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.102778>
- Iatridis, G., y Dimitras, A. I. (2013). Financial crisis and accounting quality: Evidence from five European countries. *Advances in Accounting*, 29(1), 154-160. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.03.001>
- Jaggi, B., y Tsui, J. (2007). Insider Trading, Earnings Management and Corporate Governance: Empirical Evidence Based on Hong Kong Firms. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 18(3), 192-222. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2007.01012.x>
- Jarne, J. I., Wroblewski, D., y Callao, S. (2025). Earnings Manipulation in Times of COVID-19: Evidence from European Union Countries. *Comparative Economic Research*, 28(1), 75-95. <https://doi.org/10.18778/1508-2008.28.05>
- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kim, W.-S., Moon, B.-Y., y Jung, D.-G. (2024). The Effect of COVID-19 on Public and Private Sector Earnings Management: Evidence from Korea. *International Journal of Financial Studies*, 12(2), art. 54. <https://doi.org/10.3390/ijfs12020054>
- Kimouche, B., y Boussenna, H. (2024). Empirical Evidence About Earnings Management Behaviour Under the COVID-19 Period in Algerian Companies. *European Journal of Business Science and Technology*, 10(2), 242-257. <https://doi.org/10.11118/ejobsat.2024.007>
- Korošec, B., Jerman, M., y Tominc, P. (2016). The impairment test of goodwill: An empirical analysis of incentives for earnings management in Italian publicly traded companies. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 29(1), 162-176. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2016.1164923>
- Kousenidis, D. V., Ladas, A. C., y Negakis, C. I. (2013). The effects of the European debt crisis on earnings quality. *International Review of Financial Analysis*, 30, 351-362. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2013.03.004>

- Kyriakou, M. I., Dimitras, A. I., y Babalos, V. (2024). Turbulent Periods, Earnings Management and the Role of Auditors. *Journal of East-West Business*, 30(3), 336-362. <https://doi.org/10.1080/10669868.2024.2346092>
- Lang, M., Raedy, J. S., y Yetman, M. H. (2003). How representative are firms that are cross-listed in the United States? An analysis of accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 363-386. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00108>
- Lassoued, N., y Khanchel, I. (2025). Impact of COVID-19 Pandemic on Earnings Management: An Evidence from Financial Reporting in European Firms. *Global Business Review*, 26(5), 1239-1263. <https://doi.org/10.1177/09721509211053491>
- Lee, H., Choi, D., y Lee, H.-Y. (2024). The impact of COVID-19 on earnings management: an international investigation. *Applied Economics Letters*, 31(4), 353-361. <https://doi.org/10.1080/13504851.2023.2167913>
- Leuz, C., y Oberholzergee, F. (2006). Political relationships, global financing, and corporate transparency: Evidence from Indonesia. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 411-439. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.06.006>
- Li, S., Wang, G., y Luo, Y. (2022). Tone of language, financial disclosure, and earnings management: a textual analysis of form 20-F. *Financial Innovation*, 8(1), art.43. <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00346-5>
- Li, S., Wu, H., Zhang, J., y Chand, P. (2018). Accounting reforms and conservatism in earnings: Empirical evidence from listed Chinese companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30(2), 32-44. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2017.12.004>
- Li, Z., Hsu, Y.-T., y Gao, X. (2020). How does real earnings management respond to the 2007-2008 financial crisis? *Pacific Accounting Review*, 32(4), 495-517. <https://doi.org/10.1108/PAR-09-2019-0119>
- Lisboa, I. (2016). Impact of financial crisis and family control on earning management of Portuguese listed firms. *European Journal of Family Business*, 6(2), 118-131. <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.06.002>
- Liu, C., Yip Yuen, C., Yao, L. J., y Chan, S. H. (2014). Differences in earnings management between firms using US GAAP and IAS/IFRS. *Review of Accounting and Finance*, 13(2), 134-155. <https://doi.org/10.1108/RAF-10-2012-0098>
- Liu, G., y Sun, J. (2022). The impact of COVID-19 pandemic on earnings management and the value relevance of earnings: US evidence. *Managerial Auditing Journal*, 37(7), 850-868. <https://doi.org/10.1108/MAJ-05-2021-3149>
- Lizińska, J., y Czapiewski, L. (2023). Earnings Management amid the COVID-19 Financial Crisis: The Experience of Poland. *Gospodarka Narodowa*, 313(1), 93-112. <https://doi.org/10.33119/gn/159032>
- Mamatzakis, E., Pegkas, P., y Staikouras, C. (2023). The Impact of Debt, Taxation and Financial Crisis on Earnings Management: The Case of Greece. *Managerial Finance*, 49(1), 110-134. <https://doi.org/10.1108/MF-01-2022-0052>

- Miranda-Lopez, J., y Valdovinos-Hernandez, I. (2019). The impact of the global economic crisis of 2008 on earnings quality in Mexico. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 9(3), 407-421. <https://doi.org/10.1108/JAEE-08-2016-0071>
- Mollik, A. T., Mir, M., Mclver, R., y Bepari, M. K. (2020). Effects of audit quality and audit committee characteristics on earnings management during the global financial crisis – evidence from Australia. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 14(4), 85-115. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v14i4.6>
- Mongrut, S., y Winkelried, D. (2019). Unintended effects of IFRS adoption on earnings management: The case of Latin America. *Emerging Markets Review*, 38, 377-388. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2018.11.004>
- Neifar, S., Halioui, K., y Ben Abdelaziz, F. (2016). The motivations of earnings management and financial aggressiveness in American firms listed on the NASDAQ 100. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(4), 397-420. <https://doi.org/10.1108/JAAR-05-2014-0051>
- Nobes, C. (2013). The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2), 83-111. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.770644>
- Nobes, C. (2015). International differences in IFRS adoptions and IFRS practices 1. En S. Jones (ed.), *The Routledge Companion to Financial Accounting Theory* (pp. 167-196). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203074251>
- Oreshile, S. A., Mahdzan, N. S., y Zainudin, R. (2025). Enterprise Risk Management Quality and Financial Distress Risk: A Real Earnings Perspective. *Jurnal Pengurusan*, 73, 1-20. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2025-73-3>
- Oskouei, Z. H., y Sureshjani, Z. H. (2021). Studying the relationship between managerial ability and real earnings management in economic and financial crisis conditions. *International Journal of Finance and Economics*, 26(3), 4574-4589. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2031>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Akl, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li, T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., ... Alonso-Fernández, S. (2021). Declaración PRISMA 2020: una guía actualizada para la publicación de revisiones sistemáticas. *Revista Española de Cardiología*, 74(9), 790-799. <https://doi.org/10.1016/j.recesp.2021.06.016>
- Paulo, E., Martins, E., y Pontes Girão, L. F. de A. (2014). Accounting information quality in latin-and north-American public firms. En C. d. A. Wanderley y F. Frezatti (eds.), *Research in Accounting in Emerging Economies, Volume 14, Accounting in Latin America* (pp. 1-39). Emerald Group Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S1479-356320140000014001>
- Persakis, A., y Iatridis, G. E. (2015). Cost of capital, audit and earnings quality under financial crisis: A global empirical investigation. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 38(3), 3-24. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2015.05.011>

- Persakis, A., y Iatridis, G. E. (2016). Audit quality, investor protection and earnings management during the financial crisis of 2008: An international perspective. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 41(4), 73-101. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2015.12.006>
- Pozzoli, M., y Paolone, F. (2018). Earnings Management in Developing Countries. The case of Brazilian Real Estate Industry. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(1), 1-12. <https://www.abacademies.org/articles/earnings-management-in-developing-countries-the-case-of-brazilian-real-estate-industry-6886.html>
- Prakash, P., y Rappaport, A. (1977). Information inductance and its significance for accounting, *Accounting, Organizations and Society*, 2(1), 29-38. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(77\)90005-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(77)90005-8)
- Rahman, M. J., Ding, J., Hossain, M. M., y Khan, E. A. (2023). COVID-19 and earnings management: a comparison between Chinese family and non-family enterprises. *Journal of Family Business Management*, 13(2), 229-246. <https://doi.org/10.1108/JFBM-01-2022-0011>
- Ramírez-Gutiérrez, Z., Barrachina-Palanca, M., y Ripoll-Feliu, V. M. (2019). Divulgación de rankings universitarios y eficiencia en educación superior. Análisis bibliométrico y sistémico. *Revista de Educación*, 348, 247-286. <https://doi.org/10.4438/1988-592X-RE-2019-384-412>
- Reguera Alvarado, N., de Fuentes, P., y Laffarga, J. (2019). Intervención de los auditores en la gestión de resultados durante la crisis económica. *Revista de Contabilidad*, 22(1), 6-20. <https://doi.org/10.6018/rc-sar.22.1.354271>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Rueangsuwan, S., y Jevasuwan, S. (2024). Earnings management in times of natural disasters. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 22(5), 1176-1194. <https://doi.org/10.1108/JFRA-10-2021-0377>
- Rusmin, R., Scully, G., y Tower, G. (2012). Income smoothing behaviour by Asian transportation firms. *Managerial Auditing Journal*, 28(1), 23-44. <https://doi.org/10.1108/02686901311282489>
- Saleh, N. M., y Ahmed, K. (2005). Earnings management of distressed firms during debt renegotiation. *Accounting and Business Research*, 35(1), 69-86. <https://doi.org/10.1080/00014788.2005.9729663>
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102. <https://www.proquest.com/docview/208918065?pq-origsite=gscholar&fromopenview=true&sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Shana'a, A. M., AlKhalailah, M. A. H., y Rumman, G. M. A. (2023). The Impact of Financial Crisis on Earnings Management Activities: Evidence from Jordan. *Jordan Journal of Business Administration*, 19(2), 261-274. <https://doi.org/10.35516/jjba.v19i2.1051>
- Stiglitz, J. E. (2022). The world economy: Where to after the pandemic? Rethinking global cooperation. *Journal of Policy Modeling*, 44(4), 812-819. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2022.09.011>

- Strobl, G. (2009). Earnings Manipulation and the Cost of Capital. SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1364282>
- Šušak, T. (2020). The effect of regulatory changes on relationship between earnings management and financial reporting timeliness: The case of COVID-19 pandemic. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci / Proceedings of Rijeka Faculty of Economics*, 38(2), 453-473. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2020.2.453>
- Talha, M., Mohamad, M., y Sallehuddin, A. (2008). Avoiding losses and earnings decrease by Malaysian companies before and after major corporate governance initiatives. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 1(1), 45-63. <https://doi.org/10.1504/IJMFA.2008.020461>
- Tarca, A. (2012). *The Case for Global Accounting Standards: Arguments and Evidence* [paper]. SSRN. <http://doi.org/10.2139/ssrn.2204889>
- Tranfield, D., Denyer, D., y Smart, P. (2003). Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, 14(3), 207-222. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375>
- Trombetta, M., e Imperatore, C. (2014). The dynamic of financial crises and its non-monotonic effects on earnings quality. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(3), 205-232. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.02.002>
- Trombetta, M., Wagenhofer, A., y Wysocki, P. (2012). The Usefulness of Academic Research in Understanding the Effects of Accounting Standards. *Accounting in Europe*, 9(2), 127-146. <https://doi.org/10.1080/17449480.2012.720871>
- Türegün, N. (2020). Does financial crisis impact earnings management? Evidence from Turkey. *Journal of Corporate Accounting and Finance*, 31(1), 64-71. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22418>
- Ulfah, Y., Ambarita, N. P., Hidayani, Yudaruddin, R., y Lesmana, D. (2022). Board Structure and Earning Management: A Comparative Study Between the Pre-pandemic and During the COVID-19 Pandemic Periods. *Corporate and Business Strategy Review*, 3(2), 177-187. <https://doi.org/10.22495/cbsrv3i2art16>
- Utami, E. S., y Amelia, T. (2024). Nexus between financial stability and earning management in company competitiveness. *International Journal of Management and Sustainability*, 13(3), 479-489. <https://doi.org/10.18488/11.v13i3.3807>
- Vagner, L., Valaskova, K., Durana, P., George, L., Vagner, L., Valaskova, K., Durana, P., y LazaroIU, G. (2021). Earnings Management: A Bibliometric Analysis. *Sociology*, 14(1), 249-262. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2021/14-1/16>
- Valmorbida, S. M. I., y Ensslin, L. (2016). Construção de conhecimento sobre avaliação de desempenho para gestão organizacional: uma investigação nas pesquisas científicas internacionais. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(28), 123-148. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n28p123>

- Vichitsarawong, T., y Eng, L. L. (2020). Financial crisis and earnings management under U.S. GAAP and IFRS. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 23(2), 1-28. <https://doi.org/10.1142/S0219091520500150>
- Wang, M. (2014). Which Types of Institutional Investors Constrain Abnormal Accruals? *Corporate Governance: An International Review*, 22(1), 43-67. <https://doi.org/10.1111/corg.12044>
- Watts, R. L., y Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112-134. <https://doi.org/10.2308/TAR-4500569>
- Yassin, M. M., Al-Sraheen, D. A.-D., Al Daoud, K. A., Alhadab, M., y Altahtamouni, F. (2024). Variable Considerations in ASC 606, Earnings Management and Business Continuity during Crisis. *International Journal of Financial Studies*, 12(1), 1-17. <https://doi.org/10.3390/ijfs12010001>



SE PARTE DE
NUESTRA COMUNIDAD EN

 [Sistema de Revistas Científicas ITM](#)

 [@sistemaderevistasITM](#)

 [@sistemaderevistasITM](#)