

**Cristina Florio**

**LA VERIFICA  
DI IMPAIRMENT  
NELLA PROSPETTIVA  
DELLE POLITICHE  
DI EARNINGS  
MANAGEMENT**

**Profili teorici  
ed evidenze empiriche**

**FrancoAngeli**



I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

**Cristina Florio**

**LA VERIFICA  
DI IMPAIRMENT  
NELLA PROSPETTIVA  
DELLE POLITICHE  
DI EARNINGS  
MANAGEMENT**

**Profili teorici  
ed evidenze empiriche**

**FrancoAngeli**

Il lavoro è stato sviluppato nell'ambito della ricerca "Business combinations e trasparenza dell'informativa ai mercati finanziari". La ricerca in parola è stata condotta presso l'Università degli Studi di Verona e ha beneficiato di un contributo del Miur.

Copyright © 2012 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

*A Luca*



# INDICE

<b>Introduzione</b>	pag. 11
<b>1. Le politiche di <i>accrual earnings management</i>: profili definitivi</b>	» 17
1.1. L'oggetto di studio: le politiche di <i>accrual earnings management</i>	» 19
1.2. Il presupposto: il bilancio di esercizio come strumento di conoscenza e di comportamento	» 29
1.3. L'ambito di applicazione: i valori stimati e congetturati	» 36
1.3.1. I valori stimati e congetturati	» 37
1.3.2. I valori stimati e congetturati nel bilancio di esercizio delle società italiane	» 42
1.4. Il contenuto: obiettivi e modalità attuative	» 47
1.4.1. Politiche di <i>income smoothing</i>	» 50
1.4.2. Politiche di <i>income maximization</i>	» 53
1.4.3. Politiche di <i>income minimization</i>	» 54
1.4.4. Politiche di <i>big bath</i>	» 56
1.4.5. Altre forme di <i>earnings management</i>	» 58
1.5. Gli incentivi: reazioni del mercato e vincoli contrattuali	» 59
1.5.1. Incentivi di mercato	» 60
1.5.2. Incentivi contrattuali	» 62
<b>2. Le politiche di <i>accrual earnings management</i>: evidenze empiriche emerse in letteratura</b>	» 65
2.1. Gli studi sugli incentivi alla base delle politiche di <i>earnings management</i>	» 67
2.1.1. Incentivi di mercato di natura straordinaria	» 67



2.1.2. Incentivi di mercato di natura ordinaria	pag. 69
2.1.3. Incentivi contrattuali basati sulla remunerazione del management	» 76
2.1.4. Incentivi contrattuali basati sui <i>debt covenant</i>	» 81
2.2. Gli studi sulle tecniche di <i>earnings management</i>	» 83
2.2.1. Accantonamenti a fondi per rischi e oneri futuri	» 83
2.2.2. Accantonamenti a fondi rettificativi	» 84
2.2.3. Componenti straordinari di reddito	» 86
2.2.4. Valori di bilancio di natura tributaria	» 87
2.2.5. Modifica delle prassi contabili	» 88
2.3. Gli studi sulle restrizioni all' <i>earnings management</i>	» 90
2.3.1. Revisione contabile indipendente esterna	» 90
2.3.2. Sistema di <i>corporate governance</i>	» 93
2.3.3. Sistema giuridico e meccanismi di <i>enforcement</i>	» 95
2.3.4. Sistema informativo di bilancio	» 97
2.4. L' <i>earnings management</i> nel contesto nazionale: quadro di sintesi delle ricerche empiriche	» 99
2.4.1. <i>Earnings management</i> e soglie di risultato	» 101
2.4.2. <i>Earnings management</i> , voci di bilancio e incentivi	» 103
2.4.3. <i>Earnings management</i> e adozione dei principi contabili internazionali Ias/Ifrs	» 106
2.4.4. <i>Earnings management</i> e meccanismi restrittivi	» 110
2.5. L' <i>earnings management</i> nel contesto nazionale: prospettive di ricerca	» 111
<b>3. La verifica di <i>impairment</i>: profili di discrezionalità tecnica</b>	» 115
3.1. I contenuti essenziali della verifica di <i>impairment</i>	» 119
3.2. L'identificazione delle <i>Cash-generating units</i>	» 129
3.3. Gli indicatori di <i>impairment</i>	» 137
3.4. La determinazione del valore contabile delle <i>Cash-generating units</i>	» 140
3.5. La stima del <i>fair value</i> delle <i>Cash-generating units</i>	» 147
3.6. La stima del valore d'uso delle <i>Cash-generating units</i>	» 151
3.6.1. I flussi di cassa prospettici	» 154
3.6.2. Il tasso di attualizzazione	» 158
3.7. Il ripristino di valore delle <i>Cash-generating units</i>	» 161
3.8. La verifica di <i>impairment</i> quale ambito di applicazione delle politiche di <i>earnings management</i>	» 163

<b>4. La verifica di <i>impairment</i> come strumento di <i>earnings management</i>: evidenze empiriche</b>	pag.	168
4.1. L'idea di ricerca	»	169
4.2. <i>Review</i> della letteratura e formulazione delle ipotesi	»	176
4.2.1. I fattori di ordine economico	»	181
4.2.2. I fattori legati all' <i>earnings management</i>	»	186
4.3. Selezione del campione e raccolta dati	»	194
4.4. Definizione e analisi descrittiva delle variabili	»	197
4.4.1. Le variabili dipendenti	»	197
4.4.2. Le variabili indipendenti	»	202
4.4.3. Le variabili di controllo	»	207
4.5. Il modello di regressione	»	211
4.6. I risultati dell'analisi	»	213
4.6.1. Analisi descrittiva	»	213
4.6.2. Analisi multivariata	»	218
4.6.3. Osservazioni conclusive	»	221
<b>Conclusioni</b>	»	223
<b>Bibliografia</b>	»	229



## INTRODUZIONE

Il tema delle politiche di *earnings management* appare di estrema attualità e rilevanza, anche in ragione della continua evoluzione della disciplina che informa il processo di redazione del bilancio di esercizio.

In tale prospettiva, una delle novità più significative introdotte negli ultimi anni consiste nell'adozione, in ambito europeo, dei cosiddetti *International Financial Reporting Standards* (Ias/Ifrs), ossia dei principi contabili emessi dall'*International Accounting Standards Board* (Iasb), organismo sovranazionale indipendente preposto alla definizione di principi contabili di elevato *standing* qualitativo.

Come noto, ai sensi del Regolamento (CE) n. 1606/2002, i principi Ias/Ifrs sono obbligatoriamente applicati, da parte di tutte le società quotate in un mercato regolamentato dell'Unione Europea, ai fini della redazione del bilancio consolidato di gruppo, a partire dall'esercizio 2005. Inoltre, ai sensi del D.Lgs. n. 38/2005, i suddetti principi sono obbligatoriamente applicati, da parte di tutte le società italiane quotate, anche ai fini della redazione dei bilanci individuale e separato, a partire dall'esercizio 2006 (con facoltà fin dal 2005).

Ebbene, la transizione al nuovo sistema di principi-guida per la predisposizione del bilancio ha determinato l'adozione di procedimenti tecnico-contabili e di configurazioni di valore del tutto innovativi rispetto alla tradizione contabile di molti Paesi europei, tra cui l'Italia, offrendo così al management la possibilità di ricercare nuovi ambiti che lasciano spazio all'applicazione di politiche di *earnings management*.

In tale ambito, una delle novità che ha destato maggiore attenzione è il test di *impairment*, disciplinato dallo Ias 36 – *Riduzione di valore delle attività*. Il test in parola presenta una architettura alquanto complessa ed è finalizzato a verificare la sussistenza – o, viceversa, il deperimento – del valore

contabile delle attività patrimoniali esposte in bilancio. In particolare, le modalità previste per la determinazione delle quantità ad esso strumentali implicano la formulazione, da parte del management, di numerose stime e congetture, poste alla base dei paralleli processi valutativi richiesti dallo Ias 36.

Il test di *impairment*, pertanto, si configura come una procedura caratterizzata da ampi margini di discrezionalità tecnica, a disposizione del management per porre in essere politiche di *earnings management*.

Nel quadro brevemente delineato, il volume si pone l'obiettivo di approfondire il possibile impiego dell'*impairment test* come strumento di *earnings management*. A tal fine, dopo aver presentato un *excursus* sui caratteri che qualificano le politiche di *earnings management* e una rassegna della letteratura internazionale esistente sul tema, l'analisi si sviluppa su due livelli:

- in primo luogo, si ripercorrono, sulla base delle disposizioni contenute nello Ias 36, i presupposti del test di *impairment*, la sua articolazione e le configurazioni di valore che ad esso danno contenuto. L'analisi in parola non è fine a se stessa, ma si sofferma ad evidenziare i margini di soggettività che, di volta in volta, possono presentarsi al cospetto del management in sede di applicazione del test e che possono dar luogo all'assunzione di comportamenti opportunistici. Inoltre, si espongono alcuni riscontri concreti, mediante una rassegna dei contributi esistenti sul tema, sulle tendenze mostrate dalle società con riguardo alla formulazione delle scelte discrezionali;
- in secondo luogo, si procede alla presentazione di una ricerca empirica su un campione di società quotate al Mercato Telematico di Milano, svolta con l'obiettivo di verificare se, in quali circostanze e a quali scopi l'*impairment test* delle attività materiali e/o immateriali è oggetto di manipolazione a fini di *earnings management*. L'ipotesi che orienta l'indagine riposa sulla convinzione che il test in parola possa dar luogo a risultati differenti, ossia alla svalutazione o al mantenimento del valore di bilancio delle attività patrimoniali, a seconda del manifestarsi di tutta una serie di circostanze riconducibili, da un lato, a fattori di natura prettamente economica e, dall'altro lato, a incentivi correlati all'informativa di bilancio che il management desidera fornire ai propri *stakeholders*.

Ciò premesso relativamente ai presupposti da cui muove il presente studio e agli obiettivi conoscitivi che si propone di conseguire, la struttura del volume è di seguito brevemente richiamata.

Il *primo capitolo* delinea un quadro di riferimento generale sulle politiche di *accrual earnings management*, in via propedeutica rispetto agli approfondimenti che saranno oggetto del successivo sviluppo del lavoro. L'analisi prende avvio dalla definizione dello specifico oggetto di studio: le politiche di *earnings management* basate sulla discrezionalità valutativa di cui l'organo amministrativo dispone allorché, in sede di redazione del bilancio di esercizio, è tenuto alla stima dei valori che riflettono le operazioni ancora in corso al termine dell'esercizio stesso. Questa peculiare forma di *earnings management* è stata indagata sotto vari profili, in particolare osservandone i presupposti di fondo, nonché esaminando le aree di bilancio in cui può trovare concreta attuazione, gli obiettivi al cui conseguimento è diretta, le modalità tipiche di attivazione e gli incentivi che ne stimolano l'implementazione.

A seguire, il *secondo capitolo* presenta una  *rassegna sistematica* della letteratura internazionale esistente in tema di *accrual earnings management*, allo scopo di mettere in luce gli aspetti sui quali maggiormente si è concentrata la produzione scientifica e i principali risultati cui sono pervenute le ricerche empiriche condotte nell'ultimo ventennio. La *review* della letteratura è articolata avuto riguardo a due distinti "contesti di ricerca", identificabili, il primo, nella ricerca svolta a livello internazionale, ossia con riguardo a Paesi diversi dall'Italia, e, il secondo, nella ricerca svolta con riferimento, esclusivo o parziale, al contesto nazionale. Pur con alcune differenziazioni dovute al fatto che la produzione scientifica nei due contesti è molto diversa in termini sia quantitativi, sia di contenuto, la rassegna ripercorre i profili di analisi già affrontati, sul piano teorico-concettuale, nel precedente primo capitolo. Si espongono, tra gli altri, i risultati conseguiti dalle indagini svolte relativamente agli incentivi alla base delle politiche di *earnings management*, alle tecniche di *earnings management* e alle restrizioni alle politiche di *earnings management*. Il capitolo si chiude, poi, con uno sguardo al futuro, proponendo alcune idee di ricerca che possono utilmente essere approfondite con specifico riferimento alle politiche di bilancio basate sugli *accruals* in un contesto, quello nazionale, ancora poco indagato e, tuttavia, ricco di peculiarità che possono influire sulle tecniche manipolative, sulle reazioni del mercato agli *earnings management*, sull'efficacia dei meccanismi volti a limitare l'assunzione di comportamenti opportunistici da parte degli amministratori, e così via.

Il successivo *terzo capitolo* espone i contenuti essenziali della verifica di *impairment*, così come disciplinata dal principio contabile internazionale Ias 36 – *Riduzione di valore delle attività*. Le ragioni che rendono la verifica di *impairment* particolarmente innovativa sono molteplici e sono riconducibili: i) alla *rilevanza* che la verifica assume con riferimento ad alcune categorie di

valori che danno contenuto al sistema di bilancio; ii) alla *complessità* e alla *soggettività* che caratterizzano la modalità di conduzione del test prevista dal principio contabile internazionale Ias 36; iii) alle *categorie logiche* introdotte dallo Ias 36, le quali differiscono sensibilmente da quelle tradizionalmente considerate dalla normativa e dai principi contabili nazionali. Ai fini del presente studio, l'attenzione si è focalizzata sul secondo degli aspetti richiamati: infatti, la complessa articolazione del test, cui si accompagnano gli ampi gradi di libertà a disposizione del management, lo rende esposto a più forme di manipolazione, per mezzo delle quali è possibile alterare sia il momento in cui rilevare una *impairment loss*, sia la misura di quest'ultima. L'analisi si è concentrata, in particolare, sulle previsioni che regolano lo svolgimento della verifica di *impairment* ai sensi dello Ias 36, con l'obiettivo di mettere in luce gli ambiti di discrezionalità tecnica che essa concede ai redattori di bilancio: è proprio nell'ambito di tali spazi che questi ultimi possono assumere delle scelte volte, alternativamente, a rilevare una perdita di valore più o meno sostanziosa, oppure a "salvaguardare" il risultato economico di esercizio. Da ultimo, si sono formulate alcune considerazioni di sintesi in merito all'impiego dell'*impairment test* in via strumentale alla realizzazione di politiche di *earnings management*, anche alla luce delle evidenze empiriche prodotte dalla ricerca in *Financial Accounting*.

Infine, il *quarto e ultimo capitolo* espone i risultati di una ricerca empirica relativa a un campione di società quotate al Mercato Telematico di Milano, condotta con l'obiettivo di verificare se la decisione di rilevare una *impairment loss* sia riconducibile alla presenza di qualche incentivo all'*earnings management*. Più precisamente, la ricerca empirica, realizzata secondo metodologie proprie della *Financial Accounting*, è volta a verificare quali siano i fattori che determinano la rilevazione di una *impairment loss* in un certo esercizio, distinguendo:

- con riferimento alle *impairment loss*, le diverse categorie di asset che possono esserne colpite. Le analisi sono state condotte, dunque, con riguardo sia alle *impairment loss* riferite al complesso delle attività non correnti operative, sia alle *impairment loss* relative, da un lato, alle attività materiali e, dall'altro lato, alle attività immateriali. Queste ultime, poi, sono state ulteriormente suddivise in *goodwill* e intangibili specifici;
- con riferimento ai fattori determinanti, alcuni fattori di ordine prettamente economico e altri correlati a obiettivi di *earnings management*. Più precisamente, si è ipotizzata l'esistenza di relazioni significative tra, da un lato, la probabilità di manifestazione di una *impairment loss* e, dall'altro lato, la performance conseguita dalla re-

altà aziendale, colta sotto un profilo contabile e di mercato, così come l'esistenza di relazioni significative tra, da un lato, la probabilità di manifestazione di una *impairment loss* e, dall'altro lato, l'esistenza di incentivi legati all'*income smoothing*, al *big bath earnings management* e ai *debt covenant*.

Il contributo che la ricerca empirica intende fornire consiste in un accrescimento delle conoscenze sul comportamento assunto dalle società quotate in Italia rispetto alle politiche di bilancio, con particolare riferimento ad una nuova opportunità di *earnings management* fornita dall'introduzione degli Ias/Ifrs e, nello specifico, dello Ias 36 – *Riduzione di valore delle attività*.

*Nel licenziare questo lavoro, desidero esprimere la mia sincera gratitudine a quanti, in forme e modi differenti, hanno contribuito alla sua realizzazione.*

*In primo luogo, ringrazio il Prof. Silvano Corbella, per la consueta disponibilità al confronto, i preziosi consigli e i decisivi incoraggiamenti.*

*Un "grazie" è rivolto, inoltre, a tutto il gruppo di ricerca a me più vicino del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Verona, vivace e ricco, da un punto di vista sia professionale, sia umano.*

*Infine, un ringraziamento affettuoso alla mia famiglia e a mio marito Luca per essere sempre, pazientemente, al mio fianco.*

*Cristina Florio*  
Università degli Studi di Verona





# 1. LE POLITICHE DI ACCRUAL EARNINGS MANAGEMENT: PROFILI DEFINITORI

Il presente capitolo si pone l'obiettivo di delineare un quadro di riferimento generale sulle politiche di *accrual earnings management*, in via propeedeutica rispetto agli approfondimenti che saranno oggetto del successivo sviluppo del lavoro. Tali approfondimenti riguarderanno, da un lato, circostanziate aree di bilancio suscettibili di alterazione e, dall'altro lato, peculiari strumenti di manipolazione dei valori che sinteticamente esprimono la situazione patrimoniale e finanziaria d'impresa, nonché il risultato economico conseguito nell'esercizio.

L'analisi muove, innanzitutto, dalla definizione dello specifico oggetto di studio, rappresentato dalle politiche di *earnings management* basate sulla discrezionalità valutativa di cui l'organo amministrativo dispone allorché, in sede di redazione del bilancio di esercizio, è tenuto alla stima dei valori – cosiddetti *accruals* – che riflettono le operazioni ancora in corso al termine dell'esercizio stesso.

Questa peculiare forma di *earnings management*, che massimamente ha attratto l'attenzione degli studiosi di Economia Aziendale, in Italia, e di *Financial Accounting*, a livello internazionale<sup>1</sup>, viene indagata sotto vari profili, che seguono il percorso logico qui sinteticamente illustrato. *In primis*, il lavoro tratta dei presupposti di fondo che rendono possibile l'implementazione delle politiche di *earnings management* basate sugli *accruals*, presupposti che sono identificabili nelle funzioni che il bilancio di esercizio è chiamato ad assolvere nell'ambito della comunicazione economico-finanziaria d'impresa e di grup-

<sup>1</sup> A questo proposito, così si esprime Lo (2008, p. 350): «Among research topics in accounting and finance, none is perhaps more provocative than earnings management. Why? I think it is because the topic explicitly involves potential wrongdoing, mischief, conflict, cloak and dagger, and a sense of mystery».

po, in qualità di strumento di conoscenza e di comportamento. Successivamente, l'esposizione richiama brevemente le caratteristiche dei valori potenzialmente interessati dalle politiche in parola e le principali aree di bilancio in cui esse generalmente trovano concreta attuazione, con particolare riferimento agli spazi di discrezionalità concessi dalla normativa di bilancio applicata dalle società quotate in mercati regolamentati dell'Unione Europea. L'analisi prosegue poi con la descrizione dell'effettivo contenuto delle politiche di *accrual earnings management*, in termini di obiettivi perseguiti e di modalità con cui le stesse vengono attivate; ciò permette di identificare diversi tipi di interventi, taluni tesi al miglioramento della performance di esercizio e altri al peggioramento di quest'ultima. Infine, si ripercorrono sinteticamente gli "incentivi" alla base della implementazione di comportamenti volti ad alterare il bilancio di esercizio, ovvero, in altri termini, le circostanze che fungono da propulsori delle politiche di *earnings management*.

L'analisi è volutamente condotta in termini generali, con l'obiettivo di offrire una visione esaustiva in merito ai cosiddetti "artifici contabili"; a tal fine, si precisa fin d'ora che nel descrivere l'oggetto di studio nei suoi vari profili si fa sintesi, per quanto possibile, di conoscenze ampiamente condivise in ambito economico-aziendale, e in particolare ragionieristico, e dei principali contributi teorici in tema di politiche di *earnings management* elaborati dagli studiosi di *Financial Accounting*. In effetti, chi scrive ha maturato la profonda convinzione che, in una prospettiva globalizzata e non contingente, la ricerca in materia economico-aziendale possa trovare forte arricchimento dalla congiunta considerazione di approcci di studio differenti quanto ad impostazione metodologica, ma ugualmente protesi all'accrescimento della conoscenza dei fenomeni che vedono come protagonista il sistema impresa<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Peralto, a seguito della disamina delle relazioni esistenti fra gli studi di *earnings management* sviluppati nel contesto internazionale e gli studi sulle politiche di bilancio presenti nella letteratura nazionale, Mattei (2006, pp. 2-3), sottolinea come «il concetto di "politiche di bilancio" diffuso nella dottrina economico-aziendale italiana sia largamente assimilabile a quello di earnings management, sebbene la tradizione nazionale abbia approfondito tale tematica con un approccio tendenzialmente normativo, mentre gli studi di earnings management si fondano sulla cosiddetta "positive accounting theory" e fanno largo uso di modelli statistici ed analisi empiriche».

## 1.1. L'oggetto di studio: le politiche di *accrual earnings management*

L'espressione "politiche di *earnings management*" identifica una rosa di comportamenti alquanto eterogenei, comunemente riconducibili alle strategie impiegate dai manager per alterare deliberatamente le grandezze esposte nel bilancio di esercizio allo scopo di conseguire determinati benefici<sup>3</sup>.

Ripercorrendo passo a passo nelle sue componenti la nozione di politiche di *earnings management* richiamata, è possibile delineare le caratteristiche fondamentali di questo fenomeno, altresì definito, nel contesto nazionale, "politiche di bilancio" o "manipolazioni di bilancio".

*In primis*, i soggetti attivi delle politiche di *earnings management* sono i soggetti preposti alla redazione del bilancio di esercizio e che, pertanto, possono agire sullo stesso, con un grado di libertà più o meno ampio, al fine di conseguire dei benefici a livello di realtà aziendale e anche, seppur indirettamente, a livello personale.

Il concetto di *alterazione*, poi, richiama alla mente una situazione modificata rispetto alla "normalità", quest'ultima ricondotta, nell'ambito del bilancio di esercizio, alla rappresentazione neutrale del regolare fluire della

<sup>3</sup> Numerose sono le definizioni di politiche di bilancio formulate nel contesto nazionale, così come le definizioni di *earnings management* rinvenibili in *Financial Accounting*.

Con riguardo al contesto nazionale, si ricordano le parole di Verona (2006, pp. 67-68) che, facendo sintesi della dottrina precedentemente elaborata in materia, scrive: «Utilizzando una accezione molto ampia, con il termine politiche di bilancio potremmo definire il complesso di tutte le manovre contabili lasciate alla discrezionalità degli amministratori, che volontariamente le pongono in essere, e di tutte le operazioni ad hoc attuate per raggiungere uno scopo diverso dal fine economico ad esse sottostante. Scopo ultimo delle politiche di bilancio è quello di far apparire un bilancio differente da quello reale e/o influenzare gli aspetti sostanziali della gestione aziendale».

Con riguardo, invece, alla letteratura internazionale si ricorda, per la sua valenza generale, la descrizione fornita da Mohanram (2003, p. 1): «*Earnings management is the intentional misstatement of earnings leading to bottom line numbers that would have been different in the absence of any manipulation*». Inevitabile, poi, è il riferimento alle due definizioni più citate in *Financial Accounting*, contenute, rispettivamente, in Schipper (1989) e in Healy-Wahlen (1999). In particolare, così si esprime Schipper (1989, p. 92): «*By "earnings management" I really mean "disclosure management" in the sense of a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain (as opposed to, say, merely facilitating the neutral operation of the process)*». Dal canto loro, Healy-Wahlen (1999, p. 368), osservano: «*Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers*».