

# Revista de Ciencias Sociales

# Prácticas de Gestión y/o Earnings Management en los resultados contables en México. Evidencia empírica 2010-2019

**Polo Jiménez, Sergio Demetrio\***  
**Aguilar Servín, Jessica Paola\*\***  
**Anaya Fuentes, Gustavo Erick\*\*\***

## Resumen

En los últimos años, México ha desarrollado estrategias normativas contenidas, por un lado, en el Código de Mejores Prácticas Corporativas (2010; 2018), y por otro, en la Ley General de Sociedades Mercantiles (2015), con la intención de mejorar la transparencia y calidad de la información financiera. En este sentido, el objetivo del trabajo pretende identificar la medida en que las actividades de gestión de los resultados contables son condicionadas por determinadas características organizacionales, corroborando si las estrategias legales promovidas por los organismos reguladores frenan las prácticas manipuladoras de información; para tal efecto, se analiza una muestra formada por 310 informes anuales correspondientes a compañías cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores en el periodo 2010-2019. Los resultados del análisis multivariante muestran una relación significativa positiva entre las variables rentabilidad financiera y los sectores dedicados a la industria y materiales, y de tipo negativo el año del informe (2019) y el Tamaño de la Empresa con la manipulación contable. En definitiva, los esfuerzos llevados a cabo por los organismos emisores de normatividad en México relativos a la actualización del Código de Mejores Prácticas Corporativas realizada en 2018, están actuando como barrera contra las prácticas manipuladoras de los resultados contables.

**Palabras clave:** Bolsa Mexicana de Valores; gestión del resultado; rentabilidad; regresión lineal, prácticas corporativas.

---

\* Doctor en Contabilidad y Auditoría. Profesor Investigador del Instituto de Ciencias Económico Administrativas, Área Académica de Contaduría en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), Hidalgo, México. E-mail: [sjimenez@uaeh.edu.mx](mailto:sjimenez@uaeh.edu.mx) ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6137-5549> (Autor de correspondencia).

\*\* Maestra y alumna del Doctorado en Ciencias Económico Administrativas del Instituto de Ciencias Económico Administrativas en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), Hidalgo, México. E-mail: [jesse\\_p\\_a@hotmail.com](mailto:jesse_p_a@hotmail.com) ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6519-3486>

\*\*\* Doctor en Ciencias en Ingeniería Industrial. Profesor Investigador del Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería, Área Académica de Ingeniería en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), Hidalgo, México. E-mail: [gustavoerick\\_anay@hotmail.com](mailto:gustavoerick_anay@hotmail.com) ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3708-6763>

# Management Practices and/or Earnings Management in the accounting results in Mexico. Empirical evidence 2010-2019

## Abstract

In recent years, Mexico has developed regulatory strategies contained, on the one hand, in the Code of Best Corporate Practices (2010; 2018), and on the other, in the General Law of Commercial Companies (2015) with the intention of improving transparency and quality of financial information. In this sense, the objective of the work aims to identify the extent to which the accounting results management activities are conditioned by certain organizational characteristics, corroborating whether the legal strategies promoted by the regulatory bodies curb the manipulative practices of information; for this purpose, a sample made up of 310 annual reports corresponding to companies listed on the Mexican Stock Exchange in the period 2010-2019 is analyzed. The results of the multivariate analysis show a significant positive relationship between the variables financial profitability and the sectors dedicated to industry and materials, and of a negative type in the year of the report (2019) and the Size of the Company with the manipulation accountant. In short, the efforts carried out by the regulatory bodies in Mexico related to the updating of the Code of Best Corporate Practices carried out in 2018, are acting as a barrier against manipulative practices of accounting results.

**Keywords:** Mexican Stock Exchange; earnings management; profitability; linear regression, corporate practices.

## Introducción

En el marco de la Teoría de la Agencia propuesta por Jensen y Meckling (1976), que presenta como principal problema la asimetría de la información entre los propietarios y los gestores organizacionales, las prácticas oportunistas han sido motivo de estudio y análisis por diversos investigadores que tratan de identificar aquellos procedimientos utilizados para manipular las finanzas, tarea que presenta una gran dificultad, dado que los directivos tienen la capacidad de disimular cualquier ajuste que hayan aplicado, por lo tanto, la manipulación de la información no puede ser observada directamente. Las prácticas de manipulación son también conocidas como discrecionalidad directiva, gestión del resultado, *Earnings Management* o contabilidad creativa (Healey y Wahlen, 1999).

De esta manera, México con el propósito de generar una mayor transparencia de las operaciones empresariales y fortalecer la

revelación de información confiable, crea una barrera contra la gestión de los resultados a través del desarrollo de estrategias normativas tales como, la actualización del Código de Mejores Prácticas Corporativas (CMPC) en los años 2010 y 2018, así como, la reforma al artículo 142 de la Ley de Sociedades Mercantiles (LSM) en el 2015.

En este sentido, el objetivo de la presente investigación se decanta en conocer la medida en que la gestión de los resultados contables es condicionada por determinadas características organizacionales internas y externas, como lo son, el tamaño de la compañía, el sector económico de pertenencia, la rentabilidad económica y el año del informe (variable que recoge los aspectos coyunturales del país, como las actualizaciones del CMPC y la LSM), analizando para ello, una muestra integrada por 310 informes anuales de compañías no financieras cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en el periodo 2010-2019, que permita aportar a la literatura existente evidencia empírica relativa a los factores que

condicionan la discrecionalidad gerencial y de la efectividad de los esfuerzos regulatorios para la disminución de las actividades de gestión.

Para alcanzar el objetivo planteado, la estructura del estudio es la siguiente, posterior a la introducción, se presentan los estudios analizados relativos a la gestión de los resultados contables; en un tercer apartado, se describe la metodología de la investigación; la cuarta sección, presenta los resultados obtenidos; y por último, se muestran las principales conclusiones y las referencias bibliográficas utilizadas.

## 1. Fundamentación teórica

La línea de investigación encargada de la gestión del resultado (manipulación del resultado) o *Earnings Management* (terminología Anglosajona), se ubica en el marco de la teoría Positiva de la Contabilidad formalizada por Watts y Zimmerman (1986), que concibe a la disciplina contable como una parte integral de la economía; la teoría de la Firma propuesta por Coase (1937), que conceptualiza a la empresa como un organismo legalmente constituido que une a los individuos que la forman a través de contratos; y la teoría de la Agencia de Jensen y Meckling (1976).

De esta manera, numerosos estudios empíricos han centrado sus esfuerzos en explicar el comportamiento de la gerencia en la realización de prácticas manipuladoras de los resultados, a través, de la aplicación de modelos que sirven de *proxi* para la estimación cuantitativa de los ajustes discrecionales que consisten en descomponer los ajustes por devengo totales en una parte discrecional y otra no discrecional (Poveda, 2001).

McNichols (2000), identifica tres líneas metodológicas utilizadas en la literatura empírica sobre manipulación del resultado: 1) La modelización de los ajustes por devengo agregados, 2) La modelización de ajustes por devengo específicos, y 3) El análisis de la distribución del beneficio. En este caso,

la metodología empleada es la relativa a los ajustes por devengo agregados (utilizada en la mayoría de los estudios analizados) y cuyo trabajo pionero es el realizado por Healy (1985), que presume una relación entre el salario percibido por los directivos y el nivel de resultados alcanzados, como condicionantes de un comportamiento oportunista en la manipulación de los resultados.

Sin embargo, el punto medular de la investigación centrada en los devengos discrecionales es el estudio presentado por Jones (1991), quien establece una relación lineal entre las variables relativas al aspecto no discrecional, los cambios en las ventas y el activo fijo. Tras la propuesta inicial de Jones, numerosos trabajos han planteado versiones alternativas o han adaptado el modelo a las características de su análisis, destacando el estudio realizado por Dechow, Sloan y Sweeney (1995) conocido como “Modelo modificado de Jones”.

Una vez calculado el componente discrecional de los ajustes por devengo, diversos investigadores se han dado a la tarea de encontrar relaciones estadísticamente significativas entre la variable predictiva de la gestión de los resultados y otras variables inherentes a actividades organizacionales, entre las que destacan las relativas con el desempeño financiero o *performance* en las empresas, calculado este, por la rentabilidad económica y financiera (estudios que son los referentes teóricos de la investigación) y cuyos resultados no han sido consistentes entre ellos.

Lo anterior, en virtud que algunos estudios presentan relaciones de tipo positivo (Aziatul, Nur y Zuraidah, 2015 con empresas en Malasia; Olaniyi y Abubakar, 2018 con compañías en África; Aysha y Aisha, 2019 estudio realizado en Pakistán; Rakshit y Paul, 2020 trabajo con empresas Indias; Huang et al., 2021 con compañías de Taiwan; Thai et al., 2021 empresas Vietnamitas); y en otros la relación es negativa (Ali, Shaban y Ryhaneh, 2015 estudio con empresas en medio oriente; Abbadi, Hijazi y Al- Rahahleh, 2016 en Jordania; Andyani y Silvino, 2017 en Indonesia; Mostafa, 2018 con compañías

listadas en Egipto; Alanís, Rodríguez y Cortez, 2019 trabajo que analiza una muestra integrada por 50 empresas listadas en el mercado financiero mexicano; Ashraf et al., 2021 compañías Jordanas; Chakroun y Ben, 2022 con empresas en Francia).

El gobierno corporativo es también una variable altamente utilizada en la literatura previa, que pretende identificar el grado en que las practicas societarias o corporativas sirven como una barrera para la manipulación de las cifras contables (Lawal et al., 2018; Nazir y Afza, 2018; Muda et al., 2018; Ayu y Zulfia, 2018; Alareeni, 2018; Habbash, 2019; Abdou et al., 2021; Kjærland et al., 2020; Nyatichi et al., 2020; Zafar et al., 2020; Ngo, y Le, 2021; Afrizal, Gamayuni y Syaipudin, 2021; Ibama e Ibama, 2021). Por último, otro número importante de bibliografía apunta al análisis de la relación existente entre el indicador de rentabilidad, que permite conocer si una empresa está sobrevalorada o infravalorada en los mercados financieros, conocido como la Q de Tobin y la gestión de los resultados (Huang et al., 2021; Hernawati et al., 2021; Tulcanaza-Prieto y Lee, 2022).

En el presente estudio se pretende aportar evidencia teórica a los trabajos que estudian la relación entre los ajustes discrecionales y los resultados financieros. El objetivo general de la investigación recae en conocer el grado en que las prácticas de gestión de los resultados contables son condicionadas por determinadas características internas y externas a las compañías, tales como el tamaño (medido por el total de los activos al 31 de diciembre de cada año), el sector económico de pertenencia (de acuerdo a la clasificación realizada por el mercado financiero en México), el año del informe (que representa los aspectos coyunturales del país), y la rentabilidad organizacional (medida por la razón financiera ROA), corroborando si los esfuerzos realizados por los organismos reguladores mexicanos, han servido como una barrera a las prácticas de gestión de la información.

Atendiendo a estudios previos, se plantea como hipótesis central: Existe relación entre la gestión de los resultados y el desempeño de

las organizaciones (Mostafa, 2018; Olaniyi y Abubakar, 2018; Chakroun y Ben, 2022), y las siguientes hipótesis específicas:

**H<sub>1</sub>**: Las prácticas de gestión de los resultados son condicionadas por la rentabilidad organizacional (medida por la razón financiera ROA).

Las características internas y externas de las empresas de la muestra, son variables explicativas de las prácticas de manipulación contable (Abdel y Khamees, 2016; Andyani y Silvino, 2017; Surifah, 2017; Ngo, y Le, 2021, Ashraf et al., 2021), en este sentido se plantea la segunda hipótesis:

**H<sub>2</sub>**: Los factores internos y externos de las empresas analizadas tales como tamaño, sector de pertenencia y año, condicionan significativamente las prácticas de gestión de los resultados.

**H<sub>2a</sub>**: El tamaño de la empresa (medido por el total de sus activos al 31 de diciembre de cada año) condiciona significativamente las prácticas de gestión de los resultados.

**H<sub>2b</sub>**: El sector económico (tomado de la clasificación que realiza la Bolsa Mexicana de Valores) condiciona significativamente las prácticas de gestión de los resultados.

**H<sub>2c</sub>**: El año del informe (variable que recoge los aspectos coyunturales en el tiempo) condiciona las prácticas de gestión de los resultados.

## **2. Metodología**

El tamaño de la población está integrado por 1.205 informes anuales pertenecientes a empresas no financieras listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en el periodo 2010 al 2019. Se eliminaron 895 informes correspondientes a aquellas compañías que no presentaron la información en alguno de los años analizados. Finalmente, la muestra está formada por 310 informes anuales que representan el 25,72% de la población.

Para calcular la gestión de los resultados, a través de la metodología de los devengos discrecionales, se utiliza el modelo modificado por Dechow et al. (1995), atendiendo la

siguiente metodología:

1. Cálculo de la variable Ajuste por Devengo Totales (ADT) mediante la siguiente ecuación:

$$ADT = (\Delta AC - \Delta \text{Tesorería}) - (\Delta PC - \Delta \text{Deudcp}) - \text{Dep}$$

Donde: ADT= Ajustes por devengo totales;  $\Delta AC$ = Variación del activo circulante;  $\Delta \text{Tesorería}$ = Variación del flujo de tesorería y equivalentes;  $\Delta PC$ = Variación del pasivo a corto plazo;  $\Delta \text{Deudcp}$ = Variación de la deuda a corto plazo; y, Dep= Amortización y depreciación del periodo.

2. Se obtienen los estimadores de ADT (variables deflactadas por el total de los activos menos uno, para evitar problemas de heterocedasticidad) con la siguiente expresión:

$$ADT_{it} / A_{it-1} = \beta_0 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta \text{Ventas}_{it} / A_{it-1} + \beta_2 \text{Inmov}_{it} / A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Donde: ADT= Ajustes por devengo totales;  $\Delta \text{Ventas}$ = Variación del activo

circulante; Inmov= Activo fijo; y,  $\varepsilon$ = Error.

3. Se determina el valor de los Ajustes por Devengo no Discrecionales (ADND), sustituyendo en el modelo de regresión (propuesto por Dechow et al., 1995) los coeficientes obtenidos en el paso 2 e incluyendo el cambio en las cuentas por cobrar ( $\Delta CC$ ).

$$ADND_{it} = \beta_0 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta \text{Ventas}_{it} - \Delta CC_{it} / A_{it-1} + \beta_2 \text{Inmov}_{it} / A_{it-1}$$

4. Por último, se obtienen los Ajustes por Devengo Discrecionales (ADD), variable que representa la manipulación/gestión del resultado y cuya expresión es la siguiente:

$$ADD_{it} = ADT_{it} - ADND_{it}$$

El Cuadro 1, muestra el detalle de las variables utilizadas. La variable año, recoge el efecto coyuntural en el periodo de estudio, destacando la actualización del CMPC y la reforma a la LSM, y constituye la aportación teórica del trabajo.

**Cuadro 1**  
**Descripción de variables**

Variable	Descripción	Tipo	Cálculo
ADD	Ajustes por devengo discrecionales/gestión del resultado	Dep	$ADD_{it} = ADT_{it} - ADND_{it}$
ROA	Rentabilidad económica	Ind	Ingresos netos/recursos totales
TAM	Tamaño de la empresa	Ind.	Total, de activos al 31 de diciembre de cada año
AÑO 2010	Año del informe	Ind.	
AÑO 2011	Año del informe	Ind.	
AÑO 2012	Año del informe	Ind.	
AÑO 2013	Año del informe	Ind.	
AÑO 2014	Año del informe	Ind.	
AÑO 2015	Año del informe	Ind.	
AÑO 2016	Año del informe	Ind.	
AÑO 2017	Año del informe	Ind.	
AÑO 2018	Año del informe	Ind.	
AÑO 2019	Año del informe	Ind.	
ROE	Rentabilidad financiera	Ind.	Ingresos netos/recursos propios
S_MATERIALES	Sector de pertenencia de los materiales	Ind.	Toma el valor de 1, cuando la cia. pertenece al sector materiales y 0, cuando pertenece a otro
S_INDUSTRIAL	Sector de pertenencia industrial	Ind.	Toma el valor de 1, cuando la cia. pertenece al sector industrial y 0, cuando pertenece a otro
S_BCNOB	Sector de pertenencia bienes de consumo no básico	Ind.	Toma el valor de 1, cuando la cia. pertenece al sector de consumo no básico y 0, cuando pertenece a otro
S_PCF	Sector de pertenencia productos de consumo frecuente	Ind.	Toma el valor de 1, cuando la cia. pertenece al sector de bienes de consumo frecuente y 0, cuando pertenece a otro
S_SALUD	Sector de pertenencia	Ind.	Toma el valor de 1, cuando la cia. pertenece al sector salud y 0, cuando pertenece a otro

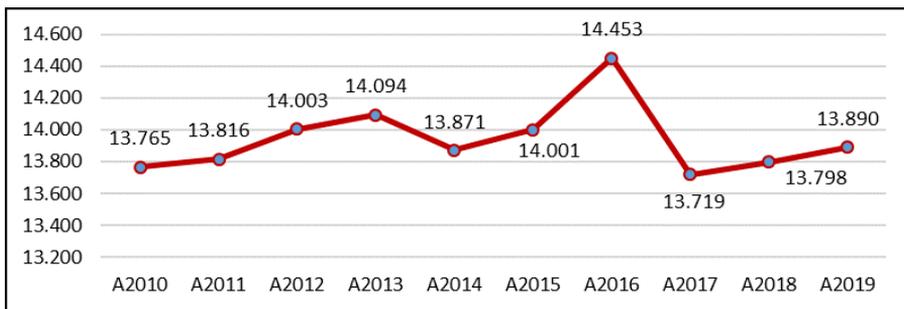
Fuente: Elaboración propia, 2022.

### 3. Resultados y discusión

Para conocer el comportamiento de la variable predictiva de la gestión de los resultados contables en función del año del informe, el tamaño de la empresa (medido por el total de los activos al 31 de diciembre de cada año) y sector de pertenencia (clasificación de la BMV), se calcula el logaritmo natural de la variable y a través de su media aritmética se dan a conocer los resultados.

La Figura I, permite observar a los años

2010 y 2017 donde los resultados por término medio alcanzan su nivel más bajo, además de una tendencia ligeramente creciente en los últimos tres del periodo, este comportamiento podría permitir afirmar que los esfuerzos de los organismos reguladores mexicanos para frenar las actividades de gestión de información organizacional están siendo efectivos. Por el contrario, los años en que las prácticas manipuladoras de información alcanzan los puntos más altos son 2016 y 2013.

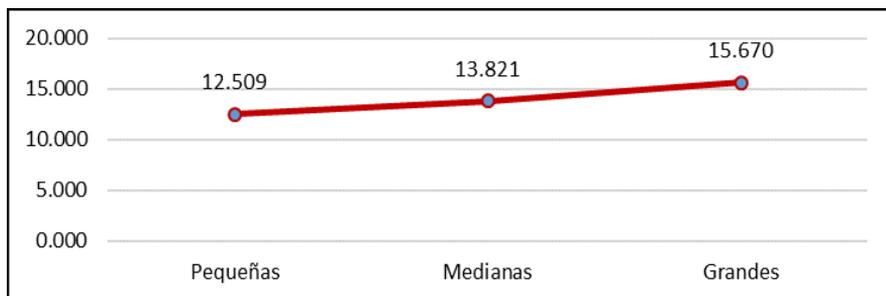


Fuente: Elaboración propia, 2022.

**Figura I: Tendencia anual de la gestión de las cifras contables**

La Figura II, muestra el comportamiento de las prácticas de gestión de información en función al tamaño de la empresa (medida a través del total de los activos al 31 de diciembre de cada año y aunque las empresas que cotizan en bolsa son de tamaño grande, para su análisis se ordenaron los valores en cuartiles, ubicando a las compañías con menores activos en el primer tercio, las medianas en el segundo,

y las grandes en el último tercio), donde las compañías consideradas grandes son las que mayor cantidad de discrecionalidad presentan, con un valor de 15.67, comportamiento que pudiera explicarse por el número de sus operaciones realizadas; por el contrario, las pequeñas empresas son las que presentan el menor número de ajustes discrecionales.

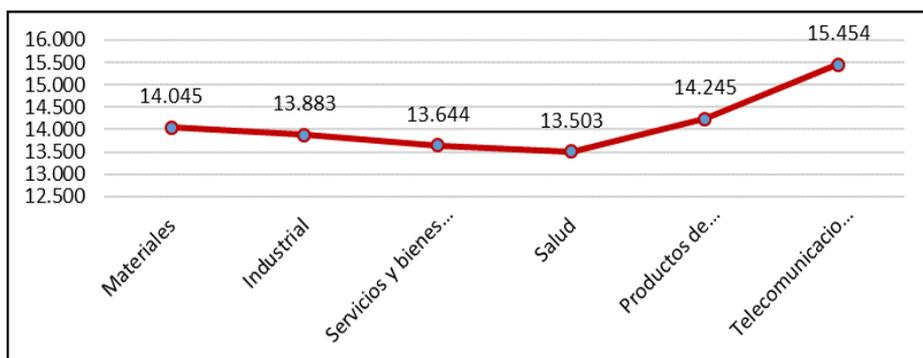


Fuente: Elaboración propia, 2022.

**Figura II: Gestión de las cifras contables en función del tamaño organizacional**

Por último y en función al sector de pertenencia de las empresas, la Figura III presenta a las compañías dedicadas a las telecomunicaciones con el mayor número de ajustes en las cifras contables, con un valor de 15.45; seguido del sector de productos

de consumo frecuente, con un valor por término medio de 14.25. Sin embargo, son las compañías de la salud quienes presentan una menor manipulación en sus resultados, con un valor de 13.50.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

**Figura III: Gestión de las cifras contables en función del sector de pertenencia**

El análisis de los resultados descriptivos del comportamiento de la manipulación de los resultados, permiten resaltar respecto del acierto de la actualización del CMPC, pues se trata de una estrategia que frena en buena medida la manipulación de los resultados. En

el presente segmento, la aportación que se realiza estriba en el análisis descriptivo del comportamiento manipulador de resultados en función de determinadas características organizacionales y por año (aspecto de coyuntura).

### 3.1. Análisis univariante/ no paramétrico

Después de analizar la normalidad de los datos y corroborar la existencia de anormalidad ( $p\_value = 0.000 < 0.05$ , test de Kulmogorov S.), se aplica la técnica estadística no paramétrica de *Kruskal Wallis*, prueba que no asume normalidad en los datos, pero sí

que estos provienen de la misma distribución y cuyos resultados se recogen en la Tabla 1, donde se observa que las variables relativas a AÑO2011 ( $p\_value = 0.000$ ); AÑO2019 ( $p\_value = 0.001$ ); ROA ( $p\_value = 0.008$ ); y, TAM ( $p\_value = 0.000$ ), mantienen una influencia significativa con las actividades manipuladoras de la información financiera por parte de la gerencia.

**Tabla 1**  
**Prueba de kruskal Wallis**

Variable	P value	Significativa	% confianza
AÑO2010	0.145	No	
<b>AÑO2011</b>	<b>0.000***</b>	<b>Si</b>	<b>99</b>
AÑO2012	0.263	No	
AÑO2013	0.309	No	
AÑO2014	0.160	No	
AÑO2015	0.258	No	
AÑO2016	0.247	No	
AÑO2017	0.273	No	
AÑO2018	0.727	No	
<b>AÑO2019</b>	<b>0.001**</b>	<b>Si</b>	<b>95</b>
S MATERIALES	0.239	No	
S INDUSTRIAL	0.282	No	
S BCNOB	0.348	No	
S_PCF	0.816	No	
S SALUD	0.286	No	
<b>ROA</b>	<b>0.008**</b>	<b>Si</b>	<b>95</b>
<b>TAM</b>	<b>0.000***</b>	<b>Si</b>	<b>99</b>

**Nota:** \* 90%; \*\* 95%; \*\*\* 99% Intervalos de confianza.

**Fuente:** Elaboración propia, 2022.

### 3.2. Análisis multivariante / paramétrico

Con el propósito de contrastar las hipótesis planteadas ( $H_1$ : Existe una relación significativa entre las prácticas de gestión de los resultados contables y la rentabilidad organizacional medida por la razón financiera ROA; y,  $H_2$ : Las características intrínsecas y extrínsecas de las empresas analizadas tales como, el tamaño de la empresa, el sector económico de pertenencia y el año del informe condicionan significativamente las prácticas de gestión de los resultados contables), y después de corregir la normalidad de los datos,

se aplica de nueva cuenta la prueba estadística de Kolmogorov-Smirnov ( $p\_value = 0.200 > 0.05$ ), que arroja valores que suponen la existencia de normalidad en los datos residuales.

En este sentido, se aplican modelos paramétricos específicamente el de regresión lineal, mismo que permitirá conocer el grado de influencia que mantienen las variables predictivas con respecto a otra de tipo dependiente.

Para la detección y posterior corrección del incumplimiento de los supuestos teóricos de los modelos de regresión lineal como lo es, la homocedasticidad, se aplica la prueba de

White ( $P\_value > 0.05$ ), la multicolinealidad a través del Factor de Inflación de la Varianza (VIF) que, en ningún caso es mayor a diez puntos y, por tanto, supone que la multicolinealidad es baja. La presencia de autocorrelación mediante la prueba de *Durbin Watson* ( $p\_value = 2.034$ ) valor que indica la ausencia de autocorrelación. La ecuación del modelo es la siguiente:

$$ADD_{it} = \beta_0 + \beta_1(ROA_{it}) + \beta_2(TAM_{it}) + \beta_3(\text{Año } 2010) + \beta_4(\text{Año } 2011) + \beta_5(\text{Año } 2012) + \beta_6(\text{Año } 2013) + \beta_7(\text{Año } 2014) + \beta_8(\text{Año } 2015) + \beta_9(\text{Año } 2016) + \beta_{10}(\text{Año } 2017) + \beta_{11}(\text{Año } 2018) + \beta_{12}(\text{Año } 2019) + \beta_{13}(S\_Materiales) + \beta_{14}(S\_Industrial) + \beta_{15}(S\_BCNOB) + \beta_{16}(S\_PCF) + \beta_{17}(S\_Salud) + \epsilon_{it}$$

Donde:  $ABSADD_{it}$  = Valor absoluto de la variable gestión de los resultados contables de la empresa  $i$  en el año  $t$ ; Año 2010...2019= Año del informe; TAM= Tamaño de la empresa medido por el total de activos al 31 de diciembre de cada año;  $S\_Materiales$ = Sector económico de pertenencia de la empresa  $i$  en el año  $t$ ;  $S\_Industrial$ = Sector económico de pertenencia de la empresa  $i$  en el año  $t$ ;  $S\_BCNOB$ =

BCNOB= Sector económico de pertenencia de la empresa  $i$  en el año  $t$ ;  $S\_PCF$ = Sector económico de pertenencia de la empresa  $i$  en el año  $t$ ;  $S\_Salud$ = Sector económico de pertenencia de la empresa  $i$  en el año  $t$ ;  $ROA_{it}$ = Rentabilidad Económica;  $y$ ,  $\epsilon_i$  = Error.

Los resultados de la aplicación del modelo de regresión lineal se presentan en la Tabla 2, donde se observa una relación estadísticamente significativa de tipo positivo entre la variable predictiva de la gestión de los resultados contables (ADD) y las variables relativas al desempeño financiero (medido por el ROA, donde  $p\_value = 0.055$  y 90% de confianza), lo que significa que esta variable financiera aumenta las practicas gestoras de resultados por parte de la gerencia en las compañías de la muestra. Los resultados son consistentes por los hallados por Aziatul et al. (2015); Olaniyi y Abubakar (2018); Aysha y Aisha (2019); Thai et al. (2021); Huang et al. (2021); y no son consistentes con los presentados por Alanís et al. (2019); Ashraf et al. (2021); Chakroun y Ben (2022).

**Tabla 2**  
**Modelo de regresión lineal de la manipulación de los resultados contables (ADD)**

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta				Tol	FIV
(Constante)	-2338229.3	2640124			-0.886	0.377		
Año2010	-3201868.4	2161285	-0.09681		-1.481	0.140	0.555	1.802
Año2012	-424806.4	2167550	-0.01284		-0.196	0.845	0.552	1.812
Año2013	-1631974.7	2172720	-0.04934		-0.751	0.453	0.549	1.821
Año2014	-414390.0	2174138	-0.01253		-0.191	0.849	0.548	1.823
Año2015	-2203221.6	2198832	-0.06661		-1.002	0.317	0.536	1.865
Año2016	493444.2	2181569	0.01492		0.226	0.821	0.545	1.836
Año2017	-3390369.6	2171259	-0.10250		-1.561	0.119	0.550	1.818
Año2018	-285901.2	2176061	-0.00864		-0.131	0.896	0.548	1.826
Año2019	-5042509.4	2196391	-0.15245		-2.296	<b>0.022**</b>	0.537	1.861
$S\_Materiales$	4107409.4	2144088	0.19350		1.916	<b>0.056*</b>	0.232	4.305

**Cont... Tabla 2**

S_Industrial	4263803.7	2334533	0.16977	1.826	<b>0.069*</b>	0.274	3.646
S_BCnoB	2871012.2	2249661	0.12036	1.276	0.203	0.266	3.753
S_PCF	2817012.7	2405658	0.09517	1.171	0.243	0.359	2.787
S_Salud	3579884.3	2768596	0.08863	1.293	0.197	0.504	1.983
ROA	21366698.9	11109331	0.10413	1.923	<b>0.055*</b>	0.809	1.237
TAM	-0.034	0.017	-0.22667	-2.055	<b>0.041**</b>	0.195	1.136
Anova				0.000			
R <sup>2</sup>				40.8			

**Nota:** \* 90%; \*\* 95%; \*\*\* 99% Intervalos de confianza. Variable Dependiente: ADD.

**Fuente:** Elaboración propia, 2022.

De esta manera, se acepta la hipótesis **H<sub>1</sub>**: Las prácticas de gestión de los resultados son condicionadas por la rentabilidad organizacional (medida por la razón financiera ROA). También incrementa el número de ajustes discrecionales las variables relativas al S\_Materiales (p value = 0.056 y 90% de confianza), y S\_Industrial (p value = 0.069 y 90% de confianza). Por el contrario, la relación es significativa, pero con signo negativo, es decir, que estas variables disminuyen las practicas gestoras de resultados, las relativas a Año2019 (p value = 0.022 y 95% de confianza), variable que recoge el efecto coyuntural.

De esta forma, se podría asumir que la actualización realizada al Código de Mejores Prácticas Corporativas en el año 2018, relativas al cambio de nombre del documento, la prevención y solución de controversias entre los accionistas y/o entre los consejeros, la incorporación de la mujer en el Consejo de Administración, la selección, contratación, evaluación y compensación de los consejeros, así como la elaboración de un acuerdo familiar para su representación en los órganos de gobierno, están siendo efectivas y actúan como barrera en la manipulación de los reportes contables y TAM (p value = 0.041 y 95% de confianza).

Asimismo, los resultados obtenidos

permiten aceptar parcialmente la **H2**: Las características intrínsecas y extrínsecas de las empresas analizadas tales como (tamaño, sector de pertenencia y año) condicionan significativamente las prácticas de gestión de los resultados contables. La aportación del estudio se decanta en la relación significativa entre la variable que mide la discrecionalidad o manipulación y el efecto coyuntural relativo a la actualización del CMPC.

## Conclusiones

En virtud de que el propósito de la investigación recae en conocer el grado en que las prácticas de gestión de los resultados contables son condicionadas por determinadas características internas y externas a las compañías y corroborar si los esfuerzos realizados por los organismos reguladores mexicanos, han servido como una barrera a las prácticas de gestión de la información, los resultados presentados podrían permitir concluir que ha sido un acierto la actualización del Código de Mejores Prácticas Corporativas y ahora Código de Principios y Mejores Prácticas Corporativas realizada en 2018 por parte del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), pues la manipulación de las cifras

contables en los últimos dos años, aunque su tendencia es positiva, su comportamiento se ha mantenido casi constante.

En lo que se refiere al análisis del comportamiento de la manipulación respecto al tamaño de la empresa, se podría presumir que el número de operaciones que realizan las compañías analizadas, generan un mayor margen de maniobra para la discrecionalidad de los ajustes contables y, por tanto, estas empresas deberían ser sujetas de mayor vigilancia por parte de los reguladores mexicanos, como es el caso del Servicio de Administración Tributaria (SAT) o la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Respecto a los resultados arrojados por el análisis inferencial, se muestra evidencia que las actividades discrecionales de los ajustes contables realizados por la gerencia, son condicionadas significativamente por la rentabilidad (ROA); en este sentido y de nueva cuenta, las propuestas para la existencia de iniciativas que introduzcan reglamentos orientados en la vigilancia y supervisión de las actividades organizacionales, se hacen necesarias.

Lo anterior, con la atenuante de que las disposiciones no sean de carácter opcional (como es el caso de la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 142, que tiene por objeto introducir un sistema de gobierno que apoye a la administración y vigilancia de la sociedad anónima, estableciendo para tal fin, que las funciones de vigilancia estén a cargo del consejo de administración, y que estas actividades puedan ser delegadas en un comité de auditoría creado para dichos fines), sino que estas disposiciones sean de carácter obligatorio y cuyo incumplimiento sea motivo de sanciones que garanticen su debido cumplimiento, medidas que fortalecerían la transparencia de las operaciones y la revelación adecuada de información financiera confiable, el aumento de la competitividad en un mundo globalizado, así como un mayor acceso a fuentes de financiamiento interno y externo.

Por último, los futuros trabajos de investigación que se desprenderían de los

resultados alcanzados, serían aquellos que den seguimiento en cada año del comportamiento de las prácticas manipuladoras, relacionando estas con el gobierno corporativo, la responsabilidad social, y sustentabilidad.

## Referencias bibliográficas

- Abbadi, S. S., Hijazi, Q. F., y Al-Rahahleh, A. S. (2016). Corporate governance quality and earnings management: Evidence from Jordan. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 10(2), 54-75. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v10i2.4>
- Abdel, A. R., y Khamees, B. A. (2016). The impact of corporate governance characteristics on earnings quality and earnings management: Evidence from Jordan. *Jordan Journal of Business Administration*, XII(1), 187-207. <https://doi.org/10.12816/0030061>
- Abdou, H. A., Ellelly, N. N., Elamer, A. A., Hussainey, K., y Yazdifar, H. (2021). Corporate governance and earnings management nexus: Evidence from the UK and Egypt using neural networks. *International Journal of Finance & Economics*, 26(4), 6281-6311. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2120>
- Afrizal, J., Gamayuni, R. R., y Syaipudin, U. (2021). The effect of earnings management on firm value with corporate governance as a moderating variable. *International Journal for Innovation Education and Research*, 9(2), 262-268. <https://doi.org/10.31686/ijer.vol9.iss2.2954>
- Alanís, I., Rodríguez, M. D. P., y Cortez, K. A. (2019). ¿Son las prácticas de gobierno corporativo y de earnings management relevantes para el valor de las empresas en México? *Contaduría y Administración*, 64(4), e136. <http://dx.doi.org/10.22201/>

[fca.24488410e.2020.1965](https://doi.org/10.24488/410e.2020.1965)

- Alareeni, B. (2018). Does corporate governance influence earnings management in listed companies in Bahrain Bourse? *Journal of Asia Business Studies*, XII(4), 551-570. <https://doi.org/10.1108/JABS-06-2017-0082>
- Ali, S., Shaban, M., y Ryhaneh, H. (2015). Effect of financial performance on earnings management in the drug distribution industry. *International Journal of Industrial Distribution & Business*, 6(4), 23-26.
- Andyani, D., y Silvino, E. (2017). The effects of earning management and financial performance on the quality of islamic banking social responsibility report. *Education and Humanities Research*, 26, 76-79. <https://doi.org/10.2991/icied-17.2018.15>
- Ashraf, M. S. A., Salam, N. A., Atallah, A. A.-H., y Mahmoud, I. A. (2021). The impact of financial performance on earnings management practice behavior (an empirical study on financial companies in Jordan). *Academy of Strategic Management Journal*, 20(2), 1-15. <https://www.abacademies.org/articles/the-impact-of-financial-performance-on-earnings-management-practice-behavior-an-empirical-study-on-financial-companies-in-jordan>
- Aysha, A., y Aisha, I. (2019). Impact of leverage on earning management: Empirical evidence from the manufacturing sector of Pakistan. *Journal of Finance and Accounting Research*, 1(1), 70-91.
- Ayu, C. L., y Zulfia, K. (2018). The effect of good corporate governance and earnings management to corporate social responsibility disclosure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(1), 1-16.
- Aziatul, W. G., Nur, A. S., y Zuraidah, M. S. (2015). Earnings management: An analysis of opportunistic behaviour, monitoring mechanism and financial distress. *Procedia Economics and Finance*, 28, 190-201. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01100-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01100-4)
- Chakroun, S., y Ben, A. (2022). Earnings management, financial performance and the moderating effect of corporate social responsibility: Evidence from France. *Management Research Review*, 45(3), 331-362. <https://doi.org/10.1108/MRR-02-2021-0126>
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., y Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, LXX(2), 193-225.
- Habbash, M. (2019). The role of corporate governance regulations in constraining earnings management practice in Saudi Arabia. In T. Azid, A. A. Alnodel and M. A. Qureshi (Eds.), *Research in Corporate and Shari'ah Governance in the Muslim World: Theory and practice* (pp. 127-140). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-78973-007-420191011>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, VII(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., y Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hernawati, R. I., Ghozali, I., Yuyetta, E. N. A., y Prastiwi, A. (2021). The effect of

- income and earnings management on firm value: Empirical evidence from Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(4), 105-112. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no4.0105>
- Huang, H-L., Liang, L-W., Chang, H-Y., y Hsu, H-Y. (2021). The influence of earnings management and board characteristics on company efficiency. *Sustainability*, 13(21), 11617. <https://doi.org/10.3390/su132111617>
- Ibama, K., e Ibama, K. (2021). Corporate governance and earnings management of quoted deposit money banks in Nigeria. *The International Journal of Business & Management*, 9(1), 64-70. <https://doi.org/10.24940/theijbm/2021/v9/i1/BM2101-015>
- 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>
- Kjærland, F., Haugdal, A. T., Søndergaard, A., y Vågslid, A. (2020). Corporate governance and earnings management in a Nordic perspective: Evidence from the Oslo. *Risk Financial Management*, 13(256), 2-18. <https://doi.org/10.3390/jrfm13110256>
- Lawal, A. I., Nwanji, T. I., Opeyemi, O. O., y Adama, I. J. (2018). Can corporate governance mechanisms deter earnings management? Evidence from firms listed on the Nigerian Stock Exchange. *Aestimatio: The IEB International Journal of Finance*, (17), 220-233.
- McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(4-5), 313-345. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00018-1)
- Mostafa, W. (2018). Firms' financial performance and earnings management: The case of Egypt. *Alexandria Journal of Accounting Research*, 2(1), 1-46.
- Muda, I., Maulana, W., Siregar, H. S., e Indra, N. (2018). The analysis of effects of good corporate governance on earnings management in Indonesia with panel data approach. *Iranian Economic Review*, 22(2), 599-625. <https://dx.doi.org/10.22059/ier.2018.66169>
- Nazir, M. S., y Afza, T. (2018). Impact of corporate governance on discretionary earnings management a case of Pakistani firms. *Pakistan Economic and Social Review*, 56(1), 157-184. [http://pu.edu.pk/images/journal/pesr/PDF-FILES/7-v56\\_1\\_18.pdf](http://pu.edu.pk/images/journal/pesr/PDF-FILES/7-v56_1_18.pdf)
- Ngo, D. N. P., y Le, A. T. H. (2021). Relationship between the audit committee and earning management in listed companies in Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 135-142. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2021.VOL8.NO2.0135>
- Nyatichi, V., Iraya, C., Mwangi, M., y Njihia, J. (2020). Corporate governance and earnings management of companies listed at Nairobi Securities Exchange. *African Development Finance Journal*, 4(2), 79-95. <http://uonjournals.uonbi.ac.ke/ojs/index.php/adfj/article/view/550>
- Olaniyi, T. A., y Abubakar, F. L. (2018). Real earnings management and future financial performance of quoted consumer goods companies in Nigeria. *Amity Business Review*, 19(2), 121-132. <https://www.amity.edu/abs/abr/>

[pdf/ABR-Vol-19-No-2/10.pdf](#)

- Poveda, F. (2001). Cuestiones estadísticas sobre modelos y contrastes de ajustes por devengo anormales. *Working Paper*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), Serie EC, No. 16. <http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2001-16.pdf>
- Rakshit, D., y Paul, A. (2020). Earnings management and financial distress: An analysis of Indian textile companies. *Journal of Economics and Public Policy*, *V*(3), 40-53. <https://cpp-journal.nmims.edu/wp-content/uploads/2020/08/EPP-August-2020-issue-40-53.pdf>
- Surifah. (2017). The role of corporate governance in the effect earnings management has on firm value. *Journal of Indonesian Economy and Business*, *XXXII*(1), 51-69. <https://doi.org/10.22146/jieb.12793>
- Thai, V. H., Dinh, V. T., Nguyen, V. S., Nguyen, M. H., Nguyen C. T., y Pham, T. L. P. (2021). The influence of earning management and surplus free cash flow on the banking sector performance. *Polish Journal of Management Studies*, *23*(1), 403-417. <https://doi.org/10.17512/pjms.2021.23.1.25>
- Tulcanaza-Prieto, A. B., y Lee, Y. (2022). Real earnings management, firm value, and corporate governance: Evidence from the Korean market. *International Journal of Financial Studies*. *10*(1), 19. <https://doi.org/10.3390/ijfs10010019>
- Watts, R. L., y Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice Hall.
- Zafar, I. C., Naveeda, Z., Munawar, H., y Muhammmad, M. K. (2020). Impact of corporate governance on earning management moderating role of firm size and leverage. *Journal of Critical Review*, *7*(16), 3186-3198. <https://www.jcreview.com/paper.php?slug=impact-of-corporate-governance-on-earning-management-moderating-role-of-firm-size-and-leverage>