

Año 28  
No. Especial 9, 2023  
ENERO-JUNIO



Año 28  
No. Especial 9, 2023  
Enero-Junio

# Revista Venezolana de Gerencia



UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ)  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Centro de Estudios de la Empresa

ISSN 1315-9984

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons  
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.  
[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es\\_ES](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES)



# Gobierno corporativo y rentabilidad de empresas mexicanas

**Polo Jiménez, Sergio Demetrio\***  
**García Ortiz, Brenda Midhely\*\***  
**Márceles Guerrero, Víctor\*\*\***

## Resumen

La importancia del Gobierno Corporativo como herramienta generadora de valor y competitividad en las sociedades se ha hecho patente desde junio de 1999, cuando México publicó el Código de Mejores Prácticas Corporativas, hasta julio de 2018, cuando el Consejo Coordinador Empresarial revisó y actualizó el documento. El propósito del trabajo se decanta en identificar el grado en que los mecanismos de Gobierno Corporativo limitan las prácticas de manipulación de la información contable, para ello, es analizada una muestra formada por 310 Códigos de Mejores Prácticas Corporativas y 310 reportes anuales, correspondientes a 31 empresas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) durante el periodo 2010-2019. Los resultados del modelo de regresión lineal muestran una relación negativa significativa entre los mecanismos del GC (Función de Auditoría y el Consejo de Administración) y la manipulación de resultados. Los resultados dan evidencia de avances significativos en materia de Gobierno Corporativo, sin embargo, aún existen áreas de oportunidad en la realización de prácticas discrecionales.

**Palabras clave:** Earnings Management; índice de gobierno corporativo; regresión lineal.

---

**Recibido:** 10.11.22

**Aceptado:** 20.02.23

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

\*\* Doctorante de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Instituto de Ciencias Económico Administrativas de la UAEH, (Pachuca de Soto, Hgo., México). Email: [ga125491@uaeh.edu.mx](mailto:ga125491@uaeh.edu.mx); ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8197-6085>

\*\*\* Doctor en Administración, Profesor investigador de la Universidad del Atlántico, (Barranquilla, Colombia). Email: [victormarceles@mail.uniatlantico.edu.co](mailto:victormarceles@mail.uniatlantico.edu.co); ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6042-0531>

# Corporate governance and profitability of Mexican companies

## Abstract

The importance of Corporate Governance as a tool that generates value and competitiveness in societies had become patent from June 1999, when Mexico published the Code of Best Corporate Practices, to July 2018, when the Business Coordinating Council reviewed and updated the document. The purpose of the work is to identify the degree to which the mechanisms of Corporate Governance limit the practices of manipulation of accounting information, for this, a sample formed by 310 Codes of Best Corporate Practices and 310 annual reports, corresponding to 31 companies listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) is analyzed, during the period 2010-2019. The results of the linear regression model show a significant negative relationship between the mechanisms of the CG (Audit Function and the Board of Directors) and the manipulation of results. The results give evidence of significant advances in Corporate Governance, however, there are still areas of opportunity in carrying out discretionary practices.

**Keywords:** Earnings Management; index corporate governance; linear regression.

## 1. Introducción

Las crisis financieras en los diferentes mercados internacionales de capital ocurridos en años pasados han puesto en duda la relevancia, fiabilidad y transparencia contenida en la información contable emitida por empresas cotizadas creando un ambiente de incertidumbre en los inversores. En este sentido, se presenta difícil alcanzar la uniformidad en la valoración de las partidas contables, en virtud de que las normas no cubren todas las situaciones que deben ser registradas e incluso en los casos de que exista regulación, muchas veces, es la normatividad la que permite alternativas

en los registros o su redacción no es lo suficientemente clara, lo que permite la libre interpretación de las mismas, provocando que ante iguales hechos económicos se produzcan diferentes registros contables.

Esta realidad, puede dar lugar a la denominada "Contabilidad Creativa" que se traduce como el uso por parte de la gerencia de determinados movimientos contables que afecten las cifras de los resultados, movimientos denominados como alisamiento económico y alisamiento contable respectivamente (Poveda, 2001). La manipulación de los resultados que efectúa la gerencia puede valerse de distintos factores, tales como, el sector al que pertenece la

empresa, el tipo de normativa contable en el país, tipo de productos que se comercialice, etc, lo que hace pensar que el gerente recurrirá a aquellos instrumentos sobre los que tenga mayor disponibilidad, que conlleven menores costos y cuya manipulación sea más difícil de identificar por terceros.

De esta forma y con el propósito de presentar evidencia respecto a la credibilidad de la información financiera, se crean principios de Gobierno Corporativo en forma de Códigos de Mejores Prácticas, instrumentos que promueven la gestión empresarial en un esquema de anticipación y administración de riesgos.

Siguiendo la corriente internacional y teniendo como soporte los principios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 1999, México emite el “Código de Mejores Prácticas Corporativas” a través del Comité de Mejores Prácticas Corporativas, perteneciente al Consejo Coordinador Empresarial (CCE), cuyo contenido consiste en una serie de principios que a manera de recomendaciones pretende entre otras cosas, generar valor y competitividad a una sociedad, las últimas actualizaciones al documento se han realizado en los años 2010 y 2018, en la primera de ellas, se presentan recomendaciones como no involucrar al Consejo de Administración en la operación diaria de la organización; conceptos referentes a la figura del consejero independiente; la necesidad de contar con un plan formal de sucesión y estratégico y se precisan conceptos relacionados con la elaboración del presupuesto.

En 2018 se establece, cambio al nombre del Código a: “Código de Principios y Mejores Prácticas de Gobierno Corporativo”; cambio al

término visión estratégica por el de rumbo estratégico; se incluye el Principio de Conducción Honesta y Responsable de la sociedad; se contempla una Mejor Práctica para: i) la prevención y solución de controversias entre los accionistas y/o entre los consejeros; ii) recomendar la incorporación de la mujer en la integración del Consejo de Administración; iii) la selección, contratación, evaluación y compensación de los consejeros; iv) la elaboración de un Acuerdo Familiar para su representación en los órganos de gobierno).

Dado lo anterior, el propósito de la presente investigación se orienta en identificar el grado en que los mecanismos de Gobierno Corporativo limitan las prácticas de manipulación de la información contable por parte de la gerencia, aportando evidencia empírica al desarrollo del Código de mejores Prácticas Corporativas (CMPC) y contribuir con la literatura encargada del estudio del Gobierno Corporativo (GC) y Earnings Management (EM), para ello, se aplica la metodología de los modelos multivariantes y se analiza una muestra de empresas listadas en el mercado financiero mexicano en el periodo 2010-2019 periodo que abarca las dos últimas actualizaciones (2010 y 2018).

Para dar respuesta al planteamiento anterior, el estudio se distribuye en 5 secciones, después de la introducción en el tema, en el apartado dos, se da a conocer parte de la literatura previa que ha tratado de explicar por un lado, temas relacionados con la línea de investigación centrada en el *Earnings Management* y por el otro lado, aquellos estudios que buscan explicar la efectividad de las prácticas societarias en el *performance* organizacional, así como, aquellos trabajos que

realizan una combinación de ambos, la sección tercera explica la metodología utilizada y los resultados alcanzados identificando relaciones significativas entre el *Earnings Management* (EM) y el Gobierno Corporativo (GC), en una cuarta sección se dan a conocer las principales conclusiones y se termina con las referencias utilizadas.

## 2. Earnings Management (Manipulación contable): Literatura Previa

García, Gilly y Gisbert (2005), definen el término de *Earnings Management* como movimientos desarrollados de forma intencionada que modifiquen los resultados a favor de la gerencia. La línea de investigación respecto del *Earnings Management*, se ha orientado a la metodología de los ajustes por devengo, que se traduce como la diferencia entre el resultado contable y el flujo de efectivo (Poveda, 2003). Los trabajos pioneros que propusieron los ajustes por devengo agregados, como proxy de la discrecionalidad contable, son los realizados por Healy (1985) y Deangelo (1986).

Sin embargo, es el trabajo de Jones (1991) quien a través de la aplicación de un modelo de regresión muestra evidencia de una relación lineal entre el total de los intereses devengados y el cambio en las ventas y la propiedad, planta y equipo. Cuatro años más tarde, el estudio realizado por Dechow, Sloan y Sweeney (1995), agregan en la ecuación en las cuentas por cobrar para cada año. La propuesta de cambio supone una mayor facilidad en manipular los movimientos en las ventas a crédito que en las cifras de contado. En nuestro caso, se pretende aportar

evidencia que muestre la efectividad que mantiene el Gobierno Corporativo ante las actividades de manipulación contable en el contexto mexicano.

## 3. Gobierno Corporativo (GC)

La separación de la propiedad y el control de la empresa es el origen de la divergencia de intereses entre sus actores, en este sentido se ha hecho necesaria la aplicación de mecanismos que permitan la disminución de los conflictos entre los insiders y outsiders. Shleifer y Vishny (1997), estudian la aplicación de mecanismos de que disponen los accionistas para ejercer control sobre la empresa que minimicen los problemas de intereses.

La aplicación de estos mecanismos en su conjunto se conoce como Gobierno Corporativo. En 1976, Jensen y Meckling en el marco de su teoría de agencia, hacen referencia al conflicto de interés entre propietarios y agentes, en virtud, de la existencia de beneficios privados de control que son obtenidos por el gerente en demérito de la riqueza de los propietarios.

En este sentido son abundantes los estudios realizados que se orientan en conocer el nivel de influencia que mantiene el cumplimiento de las directrices contenidas en los diferentes códigos de Gobierno Corporativo y el *performance* organizacional (Macías y Román 2014; Mancilla y Saavedra 2015; Briano y Saavedra 2015; Lizarzaburu y del Brio, 2016; Tejedo-Romero, & Araujo, 2018), algunos otros, consideran como medida predictiva de este último, la rentabilidad (Grau y Lassala, 2015; Lim, 2014; Muñoz y Rodríguez, 2014; Prommin, Jumreornvong y Jiraporn, 2014; Liao, Lu, y Wang, 2014; Polo, Hidalgo y Jiménez, 2013).

El análisis de la literatura previa muestra también la existencia de estudios que han desarrollado índices de Gobierno Corporativo (Leal y Carvahal, 2005; Garay, González y González, 2006; Khan et al, 2010; Aguilar, García, Klender, 2019, Lagos y Vecino, 2021) que recogen la información contenida en los códigos de prácticas corporativas, explicando las relaciones existentes entre estos índices y el desarrollo de las empresas analizadas. Estos trabajos constituyen el fundamento teórico para el cálculo de la variable GC.

### 3.1. Earnings Management (EM) y Gobierno Corporativo (GC)

Por último, se presentan algunos de los trabajos que han aportado evidencia de como la aplicación de las prácticas de GC afectan de manera significativa la manipulación de los resultados contables, mostrando estos resultados en su mayoría, relaciones estadísticamente significativas con la variable predictora de las prácticas manipuladoras (Frode et al, 2020; Abdou et al, 2020; Cyrus, Mwangi y Muchoki, 2015; Egbunike, Ezelibe y Aroh, 2015; Nyatichi et al, 2020; Ibama e Ibama, 2021; Hakim 2015; Aysha y Fahad, 2015; Abdel y Basheer, 2016; Muhammad et al, 2018; Bahaaeddin, 2019; Zafar et al, 2020; Martin y Yunita, 2015; Diem y Hong, 2021; Jevri, Rika y Usep, 2021; Tulcanaza y Lee 2022).

En el contexto americano destacan los estudios realizados por Garay et al, (2006) con empresas venezolanas; Lagos y Vecino (2021) en Colombia. En México son escasos los trabajos realizados destacando los presentados por Barrera y Polo (2020); Aguilar et al,

(2019), cuyos resultados muestran que la adhesión a las recomendaciones de los organismos reguladores emisores de los códigos sirven como barrera de prácticas de manipulación de las cifras contables (siendo los referentes teóricos de la presente investigación). Sin embargo, también existen estudios que han encontrado una nula o escasa relación entre las prácticas de GC y la manipulación de cifras contables (Kam, 2007; Lawal et al, 2018; Chairina y Kamila, 2018; Muda et al, 2018).

### 4. Diseño y Metodo de la investigacion

El propósito del estudio se orienta en identificar el grado en que los mecanismos de Gobierno Corporativo contenidos en los CMPC (modificados en los años 2010 y 2018) y determinadas características intrínsecas y extrínsecas a las compañías tales como (tamaño, sector, ubicación geográfica y año), limitan las prácticas de manipulación de la información contable por parte de la gerencia analizando para ello, una muestra de empresas listadas en el mercado financiero mexicano en el periodo 2010-2019.

Para alcanzar el objetivo propuesto y siguiendo la literatura previa que trata de explicar la relación que existe entre los mecanismos del Gobierno Corporativo y la manipulación contable (Kamran y Shan, 2014; Cyrus et al, 2015; Aysha y Fahad, 2015; Martin y Yunita, 2015; Egbunike et al, 2015; Abdel y Basheer, 2016; Surifah, 2017; Muhammad et al, 2018), se plantea la siguiente hipótesis:

**H<sub>1</sub>:** *Existe una relación significativa entre los mecanismos del Gobierno Corporativo (prácticas societarias) y la Manipulación de los Resultados Contables (EM)*

Las características extrínsecas e intrínsecas de las compañías analizadas también han sido variables que explican significativamente las prácticas de manipulación de las cifras contables (Cyrus et al, 2015; Aysha y Fahad, 2015; Egbunike, et al, 2015; Abdel y Basheer, 2016; Surifah, 2017; Muhammad et al, 2018; Nhat y Thi, 2021), en este sentido se plantea la siguiente hipótesis:

**H<sub>2</sub>:** Las características intrínsecas y extrínsecas de las empresas analizadas tales como (tamaño, sector, ubicación geográfica) condicionan significativamente la manipulación de los resultados contables (EM).

Se analizaron 1,205 Códigos de Mejores Prácticas Corporativas (CMPC) e informes anuales pertenecientes a empresas no financieras listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en el periodo 2010 al 2019 (periodo que abarca las dos últimas actualizaciones de los CMPC y de los que se dispuso de información). Se eliminaron aquellas compañías que no presentaron la información en alguno de los años de estudio. Finalmente, la muestra está formada por 310 Códigos CMPC y 310 informes anuales que corresponden a 31 empresas, lo que representa el 25.72% de la población.

### • Cálculo del índice Gobierno Corporativo (GC)

En virtud de que los cuestionamientos contenidos en los CMPC, se limitan a dar un “sí” o un “no” como respuesta y está conformado por 6 dimensiones (Asamblea de Accionistas [AA], Consejo de Administración [CA], Función de Auditoría [FA], Evaluación y Compensación [EC] y Finanzas y Planeación [FP]) y el objetivo del trabajo se orienta en identificar si las prácticas

corporativas incluidas en los CMPC recomendadas por la CNBV, siguiendo diversos estudios que han utilizado la metodología de índices como un *proxy* del Gobierno Corporativo (Leal y Carvahal, 2005; Garay et al, 2006; Muhammad, 2018; Aguilar, García y Klender, 2019, Barrera y Polo, 2020; Lagos y Vecino, 2021), se calculan índices por dimensión de GC cuya expresión es la siguiente:

$$\text{Index } f(x) = \sum R+ / (\sum R+) + (\sum R-)$$

**Indexf(x)** = Variable de dimensión

**R+** = Respuestas positivas (se les asigna valor de 1)

**R-** = Respuestas negativas (se les asigna valor de 0)

### • Cálculo de la Manipulación contable (Earnings Management)

Para calcular la manipulación de los reportes contables, a través de los devengos discrecionales, se utiliza el modelo de Jones (1991) y modificado por Dechow et al, (1995), cuya metodología es la siguiente:

Se calculan los Ajustes por Devengo Totales (ADT), como la variación del activo circulante ( $\Delta AC$ ) sin considerar la variación del flujo de tesorería y equivalentes (inversiones financieras temporales) ( $\Delta$  Tesorería), menos la variación del pasivo a corto plazo ( $\Delta PC$ ) sin considerar la variación de la deuda a corto plazo ( $\Delta Deudcp$ ) y menos los gastos de amortización y depreciación del periodo ( $Dep$ ).

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

A través del siguiente modelo, que contiene las modificaciones propuestas por DeFond y Jiambalvo (1994), referente a la inclusión de datos transversales

y sector empresarial, se calculan los Ajustes por Devengo Discrecionales (*ADD*), como el resultado de regresar el cambio en ventas ( $\Delta Ventas$ ) y el activo fijo (*Inmov*), deflactados entre los activos totales menos uno, con el propósito de evitar problemas con la alineación del modelo, específicamente con la heterocedasticidad y cuya expresión es la siguiente:

$$ADT_{it}/A_{it-1} = \beta_0 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta Ventas_{it-}/A_{it-1} + \beta_2 Inmov_{it-}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Después de calcular los valores de los coeficientes beta ( $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ ), estos se sustituyen en el modelo propuesto por Dechow et al. (1995), donde se incluye el cambio en las cuentas por cobrar ( $\Delta CC$ ), con el propósito de determinar el valor de los ajustes por devengo no discrecionales (*ADND*).

$$ADND_{it} = \beta_0 1/A_{it-1} + \beta_1 \Delta Ventas_{it-} - \Delta CC_{it-}/A_{it-1} + \beta_2 Inmov_{it-}/A_{it-1}$$

Una vez conocidos los ajustes por devengo no discrecionales, se determinan los Ajustes por Devengo Discrecionales (*ADD*) o la Manipulación de los Resultados Contables (EM), como la diferencia entre los Ajustes por Devengo Totales (*ADT*) menos los Ajustes por Devengo no Discrecionales (*ADND*), cuya expresión es la siguiente:

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

## 5. Comportamiento de la variable Earnings Management: Análisis Descriptivo

Para conocer el comportamiento de la variable Earnings Management (EM) en función del año del informe, el sector de pertenencia (clasificación de la BMV), el tamaño de la empresa (medido por el total de los activos al 31 de diciembre de cada año) y la ubicación geográfica (norte, centro) en la que se encuentran las empresas en el país, que nos podría permitir conocer si la cercanía con los Estados Unidos de Norte América modifica el comportamiento de la manipulación contable, se calcula el logaritmo natural de la variable y a través de sus valores medios se dan a conocer los resultados.

El comportamiento de la manipulación de los resultados en función al año del informe se recoge en la Tabla 1, donde se observa una tendencia creciente en la mayoría de los años del periodo, este comportamiento nos podría sugerir que las disposiciones de control interno impuestas por el CMPC, no se aplican en su totalidad a pesar de la obligatoriedad de las normas. Por el contrario, los años en que las prácticas manipuladoras de información alcanzan los puntos más bajos son los años 2010, 2017 y 2018.

**Tabla 1**  
**Comportamiento del Earnings Management (EM) en función al año del informe**

Año de informe anual	Media	Mínimo	Máximo	Desv. típ.
2010	13.76	10.54	17.23	1.81641
2011	13.81	8.70	17.61	1.86391
2012	14.00	10.68	16.98	1.64608
2013	14.09	10.69	17.67	1.62305
2014	13.87	9.60	17.51	1.79021
2015	14.00	8.29	17.32	1.84707



**Cont... Tabla 1**

2016	14.45	11.57	17.69	1.59352
2017	13.71	8.90	17.94	2.06434
2018	13.78	9.84	17.17	2.21820
2019	14.54	9.36	17.55	1.98126

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al comportamiento del EM en función al sector de pertenencia de las empresas, la Tabla 2 presenta a las compañías dedicadas a las comunicaciones 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. Por el contrario, las empresas dedicadas al sector Salud son aquellas que muestran una menor manipulación en sus resultados, con un valor de 13.50.

**Tabla 2**  
**Earnings Management (EM) en función al sector de pertenencia**

Sector de pertenencia	Media	Mínimo	Máximo	Desv. típ.
<i>Materiales</i>	14.04	8.70	17.93	1.94
<i>Industrial</i>	13.83	8.28	17.15	1.79
<i>Servicios y bienes de consumo no Básico</i>	13.69	8.90	17.66	1.96
<i>Salud</i>	13.50	10.54	15.94	1.35
<i>Productos de consumo frecuente</i>	14.25	10.68	17.34	1.57
<i>Telecomunicaciones</i>	15.45	12.51	17.60	1.30

Fuente: Elaboración propia.

En función de la ubicación geográfica del país en donde se encuentra la empresa, la Tabla 3 permite observar que las compañías domiciliadas

en la región norte del país son aquellas con el mayor valor de la manipulación de cifras con un valor medio de 14.36

**Tabla 3**  
**Earnings Management (EM) en función a la ubicación geográfica**

Ubicación	Media	Mínimo	Máximo	Desv. típ.
<i>Norte</i>	14.36	8.285	17.937	1.8667882
<i>Centro</i>	13.84	8.702	17.668	1.8176274

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 4, muestra el comportamiento de la manipulación en los resultados contables en función al tamaño de la empresa, mismo que a pesar de que las compañías estudiadas son de grandes dimensiones, para efecto de realizar el análisis estas se ordenaron de manera ascendente en

función del total de sus activos al 31 de diciembre de cada año, donde el primer tercio agrupa a las empresas chicas, el segundo tercio a las consideradas medianas y el último a las consideradas grandes, mismas que son las que mayor cantidad de discrecionalidad presentan, con un valor de 15.66.

**Tabla 4**  
**Earnings Management (EM) en función al tamaño de la empresa**

Tamaño	Media	Mínimo	Máximo	Desv. típ.
Pequeñas	12.50	8.285	15.193	1.3751675
Medianas	13.82	9.361	17.310	1.2124443
Grandes	15.66	11.055	17.937	1.3559855

Fuente: Elaboración propia.

Por consiguiente, esto puede ser consecuencia de que a mayor tamaño mayor es el número de operaciones realizadas y por tanto mayor posibilidad de manipulación, por el contrario, las pequeñas empresas son las que tienen el menor valor medio con 12.50.

## 6. Mecanismos de Gobierno Corporativo: Análisis inferencial de las características intrínsecas y extrínsecas

Con el propósito de contrastar las hipótesis planteadas y conocer el grado de influencia que mantienen por un lado, los mecanismos de Gobierno Corporativo y por otro, determinadas características intrínsecas y extrínsecas a las compañías analizadas en la manipulación de la información financiera y después de analizar la normalidad de los datos ( $p\text{ value} = 0.200 > 0.05$ ), se aplican modelos multivariantes específicamente el de regresión lineal, modelo que calcula

los valores de alfa de las variables independientes en la ecuación. Para la detección y posterior corrección del incumplimiento del supuesto clásico de homocedasticidad se aplica el test de White y 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 ecuación del modelo es la siguiente:

$$EM_{it} = \beta_0 + \beta_1 (SEC_{it}) + \beta_2 (TAM_{it}) + \beta_3 (Año) + \beta_4 (DEUD_{it}) + \beta_5 (ROE_{it}) + \beta_6 (Index\_FA_{it}) + \beta_7 (Index\_AA_{it}) + \beta_8 (Index\_CA_{it}) + \beta_9 (Index\_EC_{it}) + \beta_{10} (FP_{it}) + \beta_{11} (Región_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Donde:

**EM<sub>it</sub>** = Manipulación del resultado contable (Earnings Management)

**SEC<sub>it</sub>** = Sector de pertenencia de la organización

**TAM<sub>it</sub>** = Tamaño de la empresa medido a través del total de sus activos

**Año** = Año del informe

**DEUD<sub>it</sub>** = Razón de Deuda

**ROA<sub>it</sub>** = Rentabilidad Económica

**Región** = Región

**Index\_FA<sub>it</sub>** = Índice de Función de Auditoría

**Index\_AA<sub>it</sub>** = Índice de Asamblea de Accionistas

**Index\_CA<sub>it</sub>** = Índice de consejo de Administración

**Index\_EC** = Índice de Evaluación y Compensación

**Index\_FP** = Índice de Finanzas y Planeación

**cit** = Error

Los resultados de la aplicación del modelo de regresión se presentan

en la Tabla 5, donde se observa una relación estadísticamente significativa de tipo negativo entre la Manipulación de los Resultados Contables (EM) y las variables relativas al Año 2019 del informe ( $p = 0.066$ ), Tamaño de la empresa (medida por el valor total de sus activos al 31 de diciembre de cada año,  $p = 0.000$ ), Índice Función de Auditoría ( $p = 0.050$ ), Índice Consejo de Administración ( $p = 0.105$ ), lo que significa que estas variables disminuyen el nivel de discrecionalidad de la gerencia en las compañías de la muestra.

**Tabla 5**  
**Modelo de regresión lineal de la manipulación de los resultados contables**

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
(Const)	-6100706.911	5922880.503		-1.030	.304		
Año2010	-716897.122	2178599.814	-.022	-.329	.742	.546	1.830
Año2011	2958605.839	2190323.717	.089	1.351	.178	.541	1.850
Año2012	1944922.196	2181145.239	.059	.892	.373	.545	1.834
Año2014	1631998.335	2196564.978	.049	.743	.458	.554	1.807
Año2015	-342065.808	2170381.300	-.010	-.158	.875	.551	1.816
Año2016	2558119.719	2171867.762	.077	1.178	.240	.550	1.819
Año2017	-1514357.226	2164393.602	-.046	-.700	.485	.554	1.806
Año2018	1559360.883	2236495.648	.047	.697	.486	.519	1.928
Año2019	-4040384.413	2185513.029	-.122	-1.849	.066*	.543	1.841
Tamaño	-.044	.004	-.504	-9.909	.000***	.918	1.090
INDEX_AA	7354752.726	5153499.570	.088	1.427	.155	.627	1.594
INDEX_FA	-15712707.209	7975879.555	.160	1.970	.050**	.358	2.792
INDEX_EC	-3926022.648	2961763.005	-.086	-1.326	.186	.568	1.761
INDEX_FP	-1392169.913	2780685.971	-.032	-.501	.617	.581	1.723
INDEX_CA	-12489128.663	7896489.172	-.127	-1.582	.105*	.370	2.703
Región	-187319.484	1134449.426	-.009	-.165	.869	.835	1.197
R cuadrado			0.308				
ANNOVA			0.000				

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

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados son consistentes con los hallados por Diem y Hong, (2021) y Jevri, Rika, Usep, (2021), quienes muestra evidencia del decremento de la manipulación contable con la aplicación de la función de auditoría; Ibama e Ibama, (2021) quienes concluyen respecto a la efectividad que mantiene el Gobierno Corporativo en la mitigación de la manipulación contable, por el contrario, no se logran resultados similares con los presentados por Lawal et al, (2018) quien presume una nula relación entre la manipulación de los resultados y la función de auditoría; Chairina y Kamila, (2018) muestra una relación positiva de la función auditora, haciendo que este mecanismo de gobierno no disminuya las prácticas de manipulación de los resultados.

Muda et al, (2018) estudio que no encuentra relación alguna con el Gobierno Corporativo. De esta manera se aceptan parcialmente ambas hipótesis planteadas  $H_1$ : *Existe una relación significativa entre los mecanismos del Gobierno Corporativo (prácticas societarias) y la Manipulación de los Resultados Contables (EM) y  $H_2$ : Las características intrínsecas y extrínsecas de las empresas analizadas tales como (Año, tamaño, sector, rentabilidad, ubicación geográfica) condicionan significativamente la manipulación de los resultados contables (EM)*, pues se muestra evidencia de la existencia de relación significativa entre la manipulación contable y las variables relativas a la Función de Auditoría y el Consejo de Administración así como el Año del informe y el Tamaño de la empresa.

## 5. Conclusiones

Los resultados alcanzados en el presente trabajo nos permitirían

concluir respecto a la importancia que mantiene la adhesión a las disposiciones que emite el organismo regulador mexicano contenido en el Código de Mejores Prácticas Corporativas. Las modificaciones realizadas al CMPC demuestran efectividad en la dimensión relativa a Función de Auditoría y al Consejo de Administración, ya que estas prácticas corporativas disminuyen la existencia de la manipulación de los resultados contables (EM).

En este sentido, es de llamar la atención que en el periodo de tiempo de análisis aún existen empresas que no se adhieren en su totalidad a las disposiciones reguladoras y, por tanto, se generan áreas de oportunidad para la realización de prácticas discrecionales por parte de la gerencia.

Referente al análisis estadístico relativo al comportamiento del Earnings Management (EM) en función de determinadas características de las compañías analizadas, un punto a considerar es el comportamiento creciente que presenta la manipulación de los resultados en los años de estudio, lo que sugiere una escasa vigilancia por parte de los organismos reguladores mexicanos, respecto a garantizar los intereses de los inversionistas en su mercado de valores. Sin embargo, las modificaciones realizadas en los años 2010 y 2018 disminuyeron la discrecionalidad de las operaciones.

El tamaño organizacional, nos podría permitir suponer que el número de operaciones que realizan las empresas consideradas grandes, en comparación de las medianas o pequeñas, generan mayores espacios para el desarrollo de prácticas manipuladoras, lo que explica que estas empresas de mayores activos sean las que presentan el más alto nivel de Earnings Management. El factor

geográfico se inclina hacia las empresas ubicadas en el norte del país, con mayor cantidad de discrecionalidad en sus tratamientos contables, esto puede ser debido a la cercanía con empresas de los Estados Unidos de América, cuya competencia influiría en la determinación de los ajustes discrecionales.

En definitiva, se considera que se debe realizar un esfuerzo mayor por parte del gobierno mexicano a través de CNBV que permita dar vigilancia y seguimiento a la adhesión de las recomendaciones contenidas en los CMPC, con el propósito de fortalecer la confianza en los inversores internos y externos, aumentando de esta manera el desarrollo económico y social del país.

## Referencias bibliograficas

- Abdel, R. y Basheer, 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://journals.ju.edu.jo/JJBA/article/viewFile/9414/4864>
- Abdou, H, Elleily, N, Elamer, A, Hussainey, K. y Yazdifar, H. (2020). Corporate Governance and Earnings Management Nexus: Evidence from the UK and Egypt Using Neural Networks, *International Journal of Finance & Economics*, Accepted 18th June 2020, Forthcoming.
- Aguilar, I, García, M, Klender, 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), 1-20. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.1965>
- Aysha, S. y Fahad, A. (2015). The effectiveness of corporate governance in constraining earnings management in Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, XX(1), 135-155. <http://lahoreschoolofeconomics.edu.pk/EconomicsJournal/Journals/Volume%2020/Issue%201/05%20Latif%20and%20Abdullah%20ED%20ttc.pdf>
- Bahaaeddin, A. (2019). Does corporate governance influence earnings management in listed companies in Bahrain Bourse? *Journal of Asia Business Studies*, XII(4), 551-570. <http://dx.doi.org/10.1108/JABS-06-2017-0082>
- Barrera, V. y Polo, S. (2021). Análisis de la influencia de los mecanismos del gobierno corporativo en la manipulación del resultado contable. Evidencia empírica desde México 2014-2017. *Revista ESPACIOS*, 42(2), 1-16. <https://www.revistaespacios.com/a21v42n02/a21v42n02p01.pdf>
- Briano, G. C. y Saavedra, M. L. (2015). La composición del consejo de administración y la estructura accionaria como factores explicativos de la transparencia en el gobierno corporativo en Latinoamérica: evidencia en empresas cotizadas de Argentina, Brasil, Chile y México. *Elsevier España*, 276-286. <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2015.02.001>
- Chairina, A. y Kamila, Z. (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 <https://www.abacademies.org/articles/the-effect-of-good-corporate-governance-and-earnings-management-1528-2635-22-1-114.pdf>

- Cyrus, I, Mwangi, M. y Muchoki, G. (2015). The effect of corporate governance practices on earnings management of companies listed at the Nairobi securities exchange. *European Scientific Journal*, XI(6), 169-178. <https://eujournal.org/index.php/esj/article/view/4945>
- Deangelo, L.E. (1986). Accounting Numbers as Market valuation Substitutes: A study of Management Buyouts of Public Stockholders. *The Accounting Review*, LXI(3), 400-420.
- Dechow, P.M, Sloan, R.G, Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, LXX(2), 193-225.
- DeFond, M.L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Diem, N, Anh, Hong L. (2021). Relationship Between the Audit Committee and Earning Management in Listed Companies in Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 0135–0142.
- Egbunike, A., Ezelibe, C. y Aroh, N. (2015). The Influence of Corporate Governance on Earnings Management Practices: A Study of Some Selected Quoted Companies in Nigeria. *American Journal of Economics, Finance and Management*, I(5), 482-493.
- Frode, K., Ane, Tolnes, A. S., y Anne, V. (2020). Corporate Governance and Earnings Management in a Nordic Perspective: Evidence from the Oslo. *Risk Financial Management*, 13(256), 2-18. <https://www.mdpi.com/1911-8074/13/11/256>
- Garay, U., González, G., y González, M. (2006). Índice de buen gobierno corporativo y desempeño financiero en la Bolsa de Valores de Caracas. *Estudio IESA*, (24), 4-21.
- García, O., Gill de Albornoz, B., y Gisbert, C. A. (2005). La investigación sobre Earnings Management. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, CXXVII, 1001-1035. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1401999>
- Grau, A. J. y Lassala, C. (2015). Relaciones entre gestión corporativa y crisis financiera en el mercado de capitales español. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, (24), 76-91.
- Hakim, B. (2015). The impact of corporate governance mechanisms on earnings management in Islamic banks in the Middle East region. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 7(4), 1-38. <https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2014-0039>
- Healy, J. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, VII, (1,3), 85-107.
- Ibama, K., y Ibama, K. (2021). qui, *The International Journal of Business & Management*, 9(1), 64-70.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, (3), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).
- Jevri, A., Rindu, R., y Usep, S. (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.
- Jones, J. (1991). Earnings Management during import relief investigations”,

- Journal of Accounting Research*, XXIX, 193 – 228.
- Kam, P. M. (2007). Corporate Governance and Earnings Management: Some Evidence from Hong Kong Listed Companies (Doctor of Philosophy), University of the Sunshine Coast Maroochydore DC Queensland 4558 Australia. <http://research.usc.edu.au/vital/access/manager/Repository/usc:1511>
- Kamran, y Shah, A. (2014). The Impact of Corporate Governance and Ownership Structure on Earnings Management Practices: Evidence from Listed Companies in Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, XIX(2), 27-70.
- Khan, H. (2010). The effect of corporate governance elements on corporate social responsibility (CSR) reporting: Empirical evidence from private commercial banks of Bangladesh. *International Journal of Law and Management*, 52(2), 82-109. <https://doi.org/10.1108/17542431011029406>
- Lagos, C., y Vecino, C. (2021). Medición de la aplicación de prácticas de Gobierno Corporativo en Colombia. *Tendencias*, 12(2), 230-253.
- 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. *The IEB international journal of finance*, 17, 220–233. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6639139>
- Leal, R., y Carvalhal da Silva, A. (2005). Corporate Governance and Value in Brazil (and in Chile). Washington: InterAmerican Development Bank, Latin American Research Network, *Research Network Working paper R-514*. [https://www.ibgc.org.br/biblioteca/download/LEAL,RPC\\_2005\\_Corporate...livro.pdf](https://www.ibgc.org.br/biblioteca/download/LEAL,RPC_2005_Corporate...livro.pdf)
- Liao, W., Lu, C., y Wang, H. (2014). Venture capital corporate governance and financial stability of IPO firms. *Emerging Markets Review*, (18), 19-33. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2013.11.002>
- Lim, M. (2014). Corporate ownership, corporate governance reform and timeliness of earnings: Malaysian evidence. *Journal of Contemporary Accounting y Economics*, (10), 32-45.
- Lizarzaburu, E. y Del Brio, J. (2016). Responsabilidad Social Corporativa y Reputación Corporativa en el sector financiero de países en desarrollo. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, X(1), 42. <https://www.redalyc.org/pdf/5118/511854473002.pdf>
- Macías, A. J. y Román, F. J. (2014). Consecuencias económicas de la reforma de gobierno corporativo en un mercado de capitales emergente. *El Trimestre Económico*, LXXXI(322), 357-412.
- Mancilla, M., y Saavedra, M. (2015). El gobierno corporativo y el comité de auditoría en el marco de la responsabilidad social empresarial. *Contaduría y Administración*, LX, 486-506.
- Martin, S. y Yunita, A. (2015). Corporate Governance, Earnings Management and Tax Management. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, CLXXVII(1), 363 – 366.
- 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. *Iran. Econ. Rev*, 22(2), 599–625. <https://dx.doi.org/10.22059/ier.2018.66169>
- Muhammad, I., Ahmad, A., Muhammad, T., e Ihtesham, K. (2018). The

- Impact of Corporate Governance on Earnings Management: Empirical Evidence from Pakistan. *Journal of Research in Social Sciences*, VI(2), 2305- 6533.
- Muñoz, I. y Rodríguez, J. M. (2014). Valor bursátil de los bancos europeos: Determinantes económico-financieros y de gobierno corporativo. *Revista de Estudios de Economía Aplicada*, XXXII(2), 677-702.
- Nhat, D. y Thi, A. (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.
- Nyatichi, V., Cyrus, I., 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.
- Polo, S. D., Hidalgo, R. y Jimenez, M. (2013). Impacto del gobierno corporativo en empresas mexicanas cotizadas. Código de mejores prácticas corporativas estudio empírico (2005-2010). ANFECA.
- Poveda Fuentes, F. (2001). Cuestiones estadísticas sobre modelos y contrastes de ajustes por devengo anormales. *Working Paper, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE)*, Serie EC. 2001-16.
- Poveda, F. (2003). Nuevo enfoque en la estimación de los Ajustes por Devengo Anormales: Un modelo desagregado. (1ra. ed). *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*, S.A.
- Prommin, P., Jumreornvong, S. y Jiraporn, J. (2014). The effect of corporate governance on stock liquidity: The case of Thailand. *International Review of Economics and Finance*, (32), 132-142.
- Shleifer, A. y Vishny, R. (1997). A survey of corporate governance. *Journal of finance*, XII(2), 737-783. <http://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/surveycorpgov.pdf>.
- Nurifah. (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>
- Tejedo-Romero, F., & Araujo, J. (2018). Estrategia de gestión y divulgación del capital intelectual: influencia del gobierno corporativo. *Contaduría y administración*, 63(2). <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1236>
- Tulcanaza, A. 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>
- Zafar, I. C., Naveeda, Z., Munawar, H., y Muhammad, 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>