

CAPÍTULO XIII

EFFECTO DE LOS MECANISMOS DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN LA GESTIÓN DEL RESULTADO. EVIDENCIA EMPÍRICA. MÉXICO 2014-2017

Viviana Barrera Tapia

Licenciada en Contaduría, Profesor de la UAEH, Estudiante de doctorado de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Correo electrónico: vbarreratapia@gmail.com. <https://orcid.org/0000-0001-5201-5210>

Sergio Demetrio Polo Jiménez

Profesor Investigador de tiempo completo de la Universidad Autónoma Estado Hidalgo, México. Correo electrónico sjimenez221266@yahoo.com.mx.

María Guillamón López

Profesora asociada de contabilidad del sector público en la Universidad de Murcia, España. Correo electrónico: mdguillamon@um.es. <https://orcid.org/0000-0001-7331-5167>

Resumen

El objetivo del presente trabajo consiste en analizar el efecto que tienen los mecanismos del Gobierno Corporativo (GC) en la Gestión del Resultado en las empresas de México de la zona centro del sector industrial y material que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), metodológicamente la investigación es de tipo descriptiva e interpretativa y fundamentada en el análisis de información de tipo cuantitativo, se analizó una muestra de 52 informes anuales y 52 cuestionarios del Código de Mejores Prácticas Corporativas (CMPC), a través de la aplicación del modelo de regresión lineal, que arroja en sus resultados que la Evaluación y Compensación, Tamaño de la empresa y Rentabilidad Económica están positiva y significativamente relacionados con el nivel de manipulación mientras que la Función de Auditoría tiene un coeficiente negativo pero significativo, es decir, constituye un freno en la Gestión del Resultado. Concluyendo que la Función de Auditoría contribuye a mejorar la calidad y transparencia de la información financiera que proporcionan las empresas al disminuir las prácticas manipuladoras.

Palabras clave: gestión del resultado, mecanismos de gobierno corporativo, regresión lineal.

EFFECT OF CORPORATE GOVERNANCE MECHANISMS ON THE MANAGEMENT OF THE RESULT. EMPIRICAL EVIDENCE. MÉXICO 2014-2017

Abstract

The objective of this work is to analyze the effect that Corporate Governance (CG) mechanisms have on Results Management in Mexican companies in the central area of the industrial and materials sector that are listed on the Mexican Stock Exchange (BMV). Methodologically, the research is descriptive and interpretive and based on the analysis of quantitative information, a sample of 52 annual reports and 52 questionnaires from the Code of Best Corporate Practices (CMPC) was analyzed, by applying linear regression, which showed in Its Results that Evaluation and Compensation, Size of the Company and Economic Profitability are positively and significantly related to the level of manipulation, while the Audit Function has a negative but significant coefficient, that is, it constitutes a brake on Results Management. Concluding that the Audit Function contributes to improving the quality and transparency of the financial information that companies provide by reducing manipulative practices.

Keywords: results management, corporate governance mechanisms, linear regression.

Proyecto de investigación

Este capítulo de libro es resultado del proyecto de investigación titulado: “Efectividad de los mecanismos del Gobierno Corporativo en la manipulación del resultado contable. Evidencia empírica 2014-2017” y es liderado por el Dr. Sergio Demetrio Polo Jiménez.

Introducción

La separación entre los propietarios de las empresas y los gestores que las administran, ha generado diversas problemáticas, como lo es, el surgimiento de conflictos de intereses, pues ambas partes son racionales, maximizadoras y responden a diferentes motivaciones, por una parte, los dueños de las empresas tienen como objetivo maximizar el valor de la compañía, mientras que por el otro lado, los gestores se ven motivados por su remuneración, lo cual, genera razones para pensar que el gestor no siempre actúa en interés del principal (Konzelmann, et al., 2010), por el contrario tienen una inclinación hacia la satisfacción de sus finanzas personales y cuentan con la capacidad de elegir entre las distintas alternativas contables, seleccionando aquellas

que más se acerquen a sus intereses, surgiendo así la denominada Gestión del Resultado conocida también como Earnings Management, Contabilidad Creativa, Manipulación Contable, entre otros.

La Gestión del Resultado se refiere al juicio que tienen los gerentes al estructurar transacciones con la intención de alterar la información en los estados financieros debido a ciertos intereses como lo es, engañar a algunos usuarios en la información o para influir en los resultados contractuales que dependen de la información financiera de la empresa (Healey y Wahlen, 1999).

Debido al aumento de este conflicto que ha generado escándalos financieros en todo el mundo, como por ejemplo los casos de algunas empresas como son: el fraude de Enron (Estados Unidos, 2001), WorldCom (EUA, 2002), TV Azteca (México, 2003), Parmalat (Italia, 2003), Royal Ahold (Holanda, 2003), Adecco (Suiza, 2003), Volkswagen (Alemania, 2004) (Ali et al., 2009), estos acontecimientos han afectado la credibilidad de la información financiera presentada en los mercados internacionales de capital, generando debates entre los diversos interesados sobre acciones a implementar para disminuir las prácticas fraudulentas en las compañías, por lo que, organismos reguladores han fomentado Códigos de buen Gobierno Corporativo, como es el propuesto por el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en México, que contiene recomendaciones de prácticas societarias en México (Goyena, 2019).

Surgiendo la incógnita de si los mecanismos son efectivos para disminuir el Earnings Management, el objetivo del presente trabajo consiste en analizar el efecto que tienen los mecanismos de Gobierno Corporativo en la Gestión del Resultado en las empresas de México de la zona centro del sector industrial y material que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) con la intención de fortalecer la confianza y credibilidad en la información financiera utilizada por los stakeholders.

Fundamentación teórica

En sus inicios el Gobierno Corporativo (GC) surgió con la intención de abordar los conflictos derivados por los diferentes intereses entre la administración y los accionistas, ocasionados por la división entre propiedad y control (Berle y Means, 1932; Jensen y

Meckling, 1976). Por lo tanto, el GC se puede definir como un “sistema bajo el cual las sociedades son dirigidas y controladas” (Goyena, 2019, p. 12), su principal objetivo es la creación de confianza a través de la transparencia y rendición de cuentas con la intención de favorecer inversiones a largo plazo, lograr estabilidad financiera e integridad en los negocios (Javaid y Saboor, 2015).

El GC es tan necesario y útil que incluso en las pequeñas empresas el Gobierno Corporativo se fomenta y se generan herramientas para un buen control, con la intención de mejorar la Gestión Empresarial, fomentar ventajas competitivas y contribuir a la creación de valor (Olarie, 2019).

Gestión del Resultado/Earnings Management

La Gestión del Resultado hace referencia a cualquier práctica en la que el administrador usa la discrecionalidad, para aumentar o disminuir la cifra del resultado contable que desea reportar, de acuerdo a ciertos intereses, pero que se encuentra dentro de los límites establecidos por las Normas de Información Financiera (Healey y Wahlen, 1999). Sin embargo, Oladipupo y Adeniyi (2020), investigan el efecto que tiene la manipulación contable sobre el rendimiento de las empresas muestreadas de Nigeria, encontrando que la manipulación contable impacta negativamente en el desempeño de las empresas. A pesar de ello, diversas situaciones y motivos influyen para llevar a cabo prácticas de contabilidad creativa, entre algunos de ellos se encuentra mejorar la información financiera antes de una oferta de capital con la intención de atraer mejores valores, otro es la compensación ejecutiva, la cual consiste en aumentar las ganancias reportadas y obtener bonificaciones ejecutivas, incluso en pasivos, en donde se pretende cumplir con los requisitos financieros en convenios de préstamos.

Gobierno Corporativo y Gestión del Resultado

Escándalos financieros ocurridos en los últimos años han provocado la implementación de códigos de buen gobierno corporativo que proporcionen transparencia, confianza en la información financiera y que sus mecanismos restrinjan prácticas contables manipuladoras, por lo tanto, diversos trabajos de investigación han analizado situaciones sobre cómo el buen Gobierno Corporativo ha influido en la calidad, confiabilidad y credibilidad de la información financiera encontrando que son efectivos los mecanismos

de GC, para garantizar la divulgación confiable de la información contable, que las empresas a través del tiempo han adoptado en mayor porcentaje las recomendaciones del CMPC, generando un cambio significativo en el desempeño de las empresas y una disminución en las prácticas de manipulación contable al disuadirlas (Abbadi et al., 2016; Lawal et al., 2018; Correa et al., 2020).

Metodología

Para el desarrollo de la presente investigación se analizó el efecto que tienen los mecanismos del Gobierno Corporativo (GC) en la Gestión del Resultado en las empresas de México de la zona centro del sector industrial y material que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se aplicó un estudio de tipo cuantitativo, se realizó un análisis descriptivo e interpretativo a una muestra de 52 cuestionarios del Código Mejores Prácticas Corporativas (CMPC) y 52 informes anuales, que corresponden a empresas no financieras listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) durante el periodo 2014-2017, la cual se puede visualizar en la tabla 1.

Tabla 1

Distribución de la muestra por año, sector y tamaño

Sector/ Tamaño/ Año	2014		2015		2016		2017		Total	
	CMPC	Inf. Anual	CMPC	Inf. Anual	CMPC	Inf. Anual	CMPC	Inf. Anual	CMPC	Inf. Anual
Materiales	6	6	6	6	6	6	6	6	24	24
Industrial	7	7	7	7	7	7	7	7	28	28
Total	13	13	13	13	13	13	13	13	52	52
Grande	4	4	4	4	5	5	4	4	17	17
Mediana	4	4	4	4	3	3	4	4	15	15
Pequeña	5	5	5	5	5	5	5	5	20	20
Total	13	13	13	13	13	13	13	13	52	52

Fuente: elaboración propia (2020).

Hipótesis

La Junta Directiva es muy importante en una empresa debido a que es donde se toman las decisiones más relevantes para dirigir y controlar la organización. Por ello, se han realizado diferentes investigaciones para demostrar la importancia que tiene la junta directiva tanto en la disminución de la gestión del resultado, como en el fortalecimiento del desempeño financiero (Javaid y Saboor, 2015; Alareeni, 2018; Correa et al., 2020). Por tanto, la hipótesis que se plantea respecto a la junta directiva es la siguiente:

H1: La Junta Directiva y Asamblea de Accionistas mantiene una relación estadísticamente significativa, con la manipulación de los resultados contables.

El Consejo de Administración (CA) es la parte del GC que tiene como función definir el rumbo estratégico, vigilar las operaciones de la compañía, seleccionar a los directivos y su remuneración para delegar en ellos la administración de la empresa, por lo tanto, el CA se convierte en un elemento de vital importancia de ser analizado, debido a que su función implica la supervivencia y validación en importantes decisiones organizacionales, diversos investigadores han analizado si este mecanismo puede reducir la manipulación contable (Ganga y Vega, 2008; Liu, et al., 2013). Por ello, nuestra hipótesis se plantea de la siguiente manera:

H2: El Consejo de administración mantiene una relación estadísticamente significativa, con la manipulación de los resultados contables.

Una de las mejores prácticas corporativas es el Comité de Auditoría, el cual tiene como función vigilar las políticas y prácticas de presentación de informes financieros y de contabilidad de la compañía, la selección, evaluación, compensación, supervisión y cese de auditores internos y externos, recibir informes de auditoría interna, reforzar procedimientos de supervisión y evaluar la efectividad del control interno (Goyena, 2019). Por lo tanto, al profundizar en este mecanismo se detecta que la calidad de la auditoría tiene un efecto negativo significativo en la gestión de ingresos, así también que, si se cambia de un auditor de pequeña empresa a una de las más grandes auditoras, esto reducirá la manipulación contable y que comités grandes de auditoría e independientes previenen actividades fraudulentas. (Lopes, 2018; Priharta y Rahayu, 2019; Fenoll y Serrano, 2020). De acuerdo a lo anterior se establece la siguiente hipótesis:

H3: La Función de Auditoría mantiene una relación estadísticamente significativa con la manipulación de los resultados contables.

La Función de Evaluación y Compensación se encarga de desarrollar criterios para evaluar, compensar, remover a los directivos de alto nivel, así como elaborar códigos de ética para la sociedad. Según Brick et al. (2006) existe una relación positiva entre el CEO y el director de compensación, así también encontraron que existe evidencia que un exceso de compensación se asocia a un bajo rendimiento de la empresa. Por ello, debido a la gran relevancia que este mecanismo tiene en la empresa se realiza la siguiente hipótesis:

H4: La Función de Evaluación y Compensación mantiene una relación estadísticamente significativa con la manipulación de los resultados contables.

La Función de Finanzas y Planeación establece lineamientos para elaborar planes estratégicos a mediano y largo plazo con la intención de lograr el rumbo establecido por el Consejo de Administración, así como evaluar políticas de inversión y financiamiento, además de establecer premisas para elaborar un presupuesto anual. De acuerdo a lo anterior se plantea la siguiente hipótesis:

H5: La Función de Finanzas y Planeación mantiene una relación estadísticamente significativa, con la manipulación de los resultados contables.

Variable Dependiente

Diversos estudios como los de Abbadi et al., (2016); Pozzoli y Paolone, (2017); Lopes, (2018); Alareeni (2018), han analizado el Earnings Management utilizando el modelo de Jones, modificado por Dechow en 1995 por ser el más utilizado de acuerdo a la literatura analizada. Para determinar los Ajustes por devengo totales se utiliza la siguiente ecuación:

$$ADT = (\Delta AC - \Delta Tesorería) - (\Delta PC - \Delta Deudacp) - Dep$$

Donde:

ADT=Ajuste por devengo total.

ΔAC =Variación en el activo circulantes.

ΔPC : Variación en el pasivo circulante.

Tesorería: Variación en efectivo y equivalentes de efectivo.

$\Delta Deuda CP$ = Variación en deuda a corto plazo.

DEPTN = Depreciación y amortización.

Los componentes discrecionales y no discrecionales de los ajustes por devengo, no se pueden observar de manera directa, por ello, son estimados a través de un modelo de regresión propuesto por Jones (1991) modificado por Dechow, et al. (1995), que hace retroceder las acumulaciones totales en varias variables explicativas como se muestra a continuación.

$$\frac{ADT_{it}}{A_{it-1}} = \hat{\beta}_0 \frac{1}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_1 \frac{\Delta Vtas_{it}}{A_{it-1}} + \hat{\beta}_2 \frac{Inmov_{it}}{A_{it-1}} + \epsilon_{it}$$

Donde:

ADT=Ajuste por devengo discrecional para la empresa i en el ejercicio t

A_{t-1} =Total de activos en el año t

$\Delta VTAS_t$ =Cambio en ventas de la empresa i en el ejercicio t respecto al t-1.

$\Delta Ccobrat$ =Variación en cuentas por cobrar de la empresa i en el ejercicio t respecto al t-1

INMOV=Activos Fijos para la empresa i en el ejercicio t

E_{it} = Término de error para la empresa i en el ejercicio t

Los subíndices i y t , hacen referencia a cada empresa y año, respectivamente.

Después de las estimaciones de los coeficientes, se determina el componente no discrecional de los ajustes de devengo (ADND), para cada empresa de la muestra, utilizando la versión modificada del modelo de Jones (1991), propuesta por Dechow (1995), donde se disminuye la partida contable referente a las cuentas por cobrar en el cambio en ventas.

$$ADND_{it} = \hat{\beta}_0 \frac{1}{A_{it}^{t-1}} + \hat{\beta}_1 \frac{\Delta Ventas_{it} - CC_{it}}{A_{it}^{t-1}} + \hat{\beta}_2 \frac{Inmov_{it}}{A_{it}^{t-1}}$$

Donde:

Los subíndices i y t , hacen referencia a cada empresa y año respectivamente.

ADND it = Ajuste por devengo no discrecional.

ΔCC = Cambio en cuentas por cobrar.

Inmov = Material inmovilizado (activo fijo).

El componente discrecional de los ajustes por devengo (ADD), para la empresa i en el año t , se obtienen restando de los ajustes por devengo totales los ajustes por devengo no discrecionales, cuya ecuación es la siguiente:

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

Donde:

ADD it = Ajuste por devengo discrecionales

ADT it = Ajustes por devengo totales

ADND it = Ajustes de devengo no discrecionales

Variable independiente: Mecanismos de Gobierno Corporativo

Los mecanismos del Gobierno Corporativo son las variables independientes, analizadas por el grado de adhesión al Código de Mejores Prácticas Corporativas el cual incluye seis temas, los cuales son: Asamblea de Accionistas (AA), Consejo de Administración (CA), Función de Auditoría (FA), Función de Evaluación y Compensación (FEC), Función de Finanzas y Planeación (FFP), para su medición se obtiene un índice similar a los propuestos por Javaid y Saboor (2015) y Moreno et al., (2018), que se denominará Índice de dimensiones del Gobierno Corporativo (DIM_GC), basándose en la información de los cuestionarios de autoevaluación de mecanismos del CMPC el cual compila las respuestas del cuestionario con opciones de sí o no, mediante la siguiente expresión que se utilizara para cada una de ellas (AA,CA,FA,FEC,FFP).

$$DIMGC = \frac{\Sigma(RA)}{(\Sigma RA + \Sigma RN)}$$

Donde:

DIMGC= Es el índice de las dimensiones del Gobierno Corporativo

RA = Son las respuestas afirmativas, que refieren a aspectos del código aplicados por las empresas

RN = Son las respuestas negativas, que refieren a aspectos del código no aplicados por las empresas

Variables de control

Otros factores distintos de las características de Gobierno Corporativo que pueden contribuir a la Gestión del Resultado utilizados en el presente estudio son: tamaño de la empresa medido por el (LOG_VTAS), rendimiento sobre los activos, medida a través del ROA (Utilidad Neta/ Activo Total) utilizado como indicador del desempeño de la firma, razón de deuda (Total pasivo/Total activo), razón de liquidez (Activo circulante/Pasivo a corto plazo), debido a que estudios anteriores detectaron que las grandes empresas son más propensas a realizar la gestión de ganancias por la dificultad en sus controles;

el desempeño de la firma tiene una relación positiva con la gestión de ganancias; la liquidez presenta una relación negativa entre el flujo de efectivo y la administración de ganancias ya que indica que los gerentes utilizan la contabilidad creativa cuando el flujo de efectivo es bajo, con la intención de transmitir al público que pueden cumplir con sus obligaciones (Abbadi et al., 2016; Alareeni, 2018; Asim y Ismail, 2019; Moradi et al., 2020).

Modelo Empírico

De acuerdo con la literatura previa en la que se busca conocer si los mecanismos del Gobierno Corporativo, influyen en la disminución del Earnings Management, se calcula el valor absoluto de la variable manipuladora de las cifras contables y de manera similar a los trabajos realizados por Abbadi et al. (2016); Lawal et al., (2018); Aguilar et al., (2019) entre otros, se presenta el siguiente modelo de regresión lineal:

$$EM = \beta_0 + \beta_1(I_FA) + \beta_2(I_EC) + \beta_3(Tamaño) + \beta_4(ROA) + \beta_5(Liquidez) + \beta_6(I_AA) + \beta_7(Deuda) + \beta_8(I_PF) + \beta_9(I_CA) + e$$

Donde:

EM = Representa el valor absoluto de las acumulaciones discrecionales

Tamaño = Tamaño de la empresa (LnVtas)

ROA = Rentabilidad Económica

Liquidez = Activo circulante/Pasivo a corto plazo

I_FA = Índice de la Función de Auditoría

I_EC = Índice de Evaluación y Compensación

I_AA = Índice de Asamblea de Accionistas

I_CA = Índice de Consejo de Administración

I_PF= Índice de Planeación y Finanzas

E = Error

Resultados

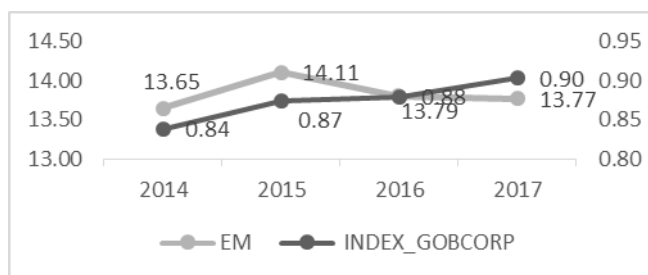
Análisis Descriptivo

Mediante el uso de la estadística descriptiva se analizan los datos de la variable dependiente Gestión de Resultado y de la variable independiente Gobierno Corporativo como se muestra en la figura 1, en la que se puede observar que la adhesión al CMPC ha ido incrementando en los años analizados, mientras que la Gestión de Resultado a partir del 2005 tiene una tendencia a la baja, considerándose que el CMPC es efectivo para la disminución de manipulación contable.

Como se puede observar en la figura 2, el GC tiene un comportamiento positivo, es decir, un incremento constante en los años analizados, considerándose que existe una gran aceptación por el sector de materiales en las recomendaciones del CMPC, mientras que la Gestión del Resultado a partir del 2015 presenta una tendencia a la baja, a pesar de que en el último año existe una constancia en la manipulación contable, sin embargo, hay evidencia para creer en la efectividad de los mecanismos de Gobierno Corporativo en la disminución de la contabilidad creativa.

Figura 1

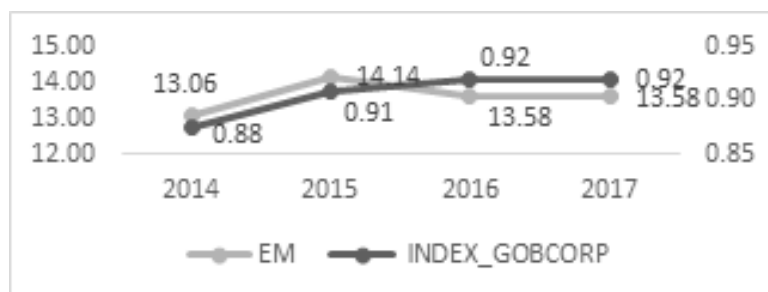
Comportamiento de los índices de GC y EM por año



Fuente: elaboración propia (2020).

Figura 2

Comportamiento de los índices de GC y EM por año en el sector de materiales

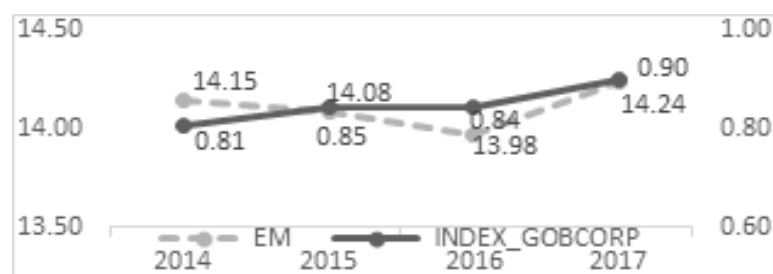


Fuente: elaboración propia (2020).

La figura 3, presenta el comportamiento de las variables GC y Gestión del Resultado, en donde se puede observar que el GC tiene un incremento constante durante el periodo analizado y que las empresas del sector industrial siguen las recomendaciones de CMPC, mientras que la Gestión del Resultado presenta un decremento del 2014 al 2016 y en el último año analizado existe un incremento considerable, por lo cual, se puede decir que en este sector en ese año tuvo motivos suficientes para manipular resultados y que los mecanismos de GC no son efectivos para retener estas prácticas en este sector.

Figura 3

Comportamiento de los índices de GC y EM por año en el sector industrial



Fuente: elaboración propia (2020).

Análisis Multivariante

Con la intención de contrastar la hipótesis planteada del presente documento y conociendo que la distribución de los datos es normal según el Test de Shapiro-Wilk., con una significancia de .584 siendo $>.05$ por lo que estadísticamente, se considera que los datos provienen de una distribución normal), se procede a la utilización de pruebas paramétricas o multivariantes (modelos con mayor potencia, que sus homólogos no paramétricos), específicamente a través, de modelos de regresión lineal, que permiten conocer la relación existente entre las variables utilizadas.

Para conocer, si la varianza de los errores, no es constante en todas las observaciones realizadas (Heterocedasticidad), se aplica el test de White, con la utilización del programa Stata, en donde el valor de $p=.2190$ considerándose que existe homocedasticidad. para el análisis del nivel de multicolinealidad de las variables del modelo, se realiza a través del factor inflacionario de la varianza (VIF) donde a mayor valor mayor problema de colinealidad tiene la variable según Gujarati y Porter, 2010 si $VIF > 10$ presenta multicolinealidad, por ello, en el presente caso, los valores del VIF de las variables oscila entre 1.895 y 3.730 considerándose que el modelo de regresión lineal no presenta problemas de multicolinealidad en sus predictivas, por último, se aplica la prueba de Durbin-Watson para detectar correlación serial en la cual el resultado es de 1.880, debido a que tiene un valor cercano a 2, se considera que el modelo no tienen autocorrelación.

De acuerdo con la tabla 2, se puede observar que las variables relevantes al modelo de regresión lineal son: Índice de Evaluación y Compensación, Tamaño de la empresa (medido a través de Ln de ventas), Rentabilidad Económica, Razón de liquidez e Índice de Función de Auditoría.

Por lo tanto, se puede deducir que el mecanismo de Función de Auditoría, disminuye sustancialmente la incidencia de prácticas manipuladoras de la información financiera, como lo indica el signo negativo de su coeficiente, disminuye el valor de los ajustes por devengo discrecionales, realizados por la gerencia, por consiguiente menor es el Earnings Management, estos resultados son consistentes con los presentados por Abbadi, et al., (2016) y Lawal et al. (2018), habiendo evidencia de que el mecanismo de Auditoría es efectivo en la disminución de la Gestión del Resultado Contable, aceptándose la H3: La Función de Auditoría mantiene una relación estadísticamente significativa con la manipulación de los resultados contables.

Tabla 2
Resultados del modelo de regresión

$EM = \beta_0 + \beta_1(I_FA) + \beta_2(I_EC) + \beta_3(Tamaño) + \beta_4(ROA) + \beta_5(Liquidez) + \beta_6(I_AA) + \beta_7(Deuda) + \beta_8(I_PF) + \beta_9(I_CA) + e$							
Modelo							
Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.	Estadísticas de colinealidad
	B	Desv. Error	Beta			Tolerancia	VIF
(Constante)	-14511142.054	10365885.530	-1.400		0.169		
Índice de Función de Auditoria	-24810476.542	11012180.405	-0.374	-2.253	0.030	0.413	2.419
Índice de Evaluación y Compensación	13577947.199	5031128.325	0.396	2.699	0.010	0.528	1.895
Tamaño	1499106.875	605670.746	0.510	2.475	0.017	0.268	3.730
Rentabilidad económica	49806783.551	18903647.598	0.446	2.635	0.012	0.397	2.520
Razón de liquidez	315317.255	148765.7856	0.331	2.120	0.040	0.467	2.141
índice de Asamblea de Accionistas	11796757.327	9345661.914	0.220	1.262	0.214	0.375	2.664
Razón de Deuda	-5783112.879	4962794.246	-0.177	-1.165	0.250	0.495	2.018
Índice de Planeación y Finanzas	-5594182.494	6147460.656	-0.151	-0.910	0.368	0.415	2.410
R2= .522Anova=0.000*** Significatividad 99%, **Significatividad 95%, *Significatividad 90%							
a. Variable Dependiente: Gestión del Resultado							
a. Variable Dependiente: Gestión del Resultado							
Fuente: elaboración propia (2020).							

El índice de Evaluación y Compensación muestra una relación significativa con la manipulación de los resultados, esto quiere decir, que el exceso de compensación a directores aumenta la Gestión del Resultado, dicho resultado es consistente con Brick et al., (2006) y Dah y Frye, (2007) por lo que se acepta la H4: La Función de Evaluación y Compensación mantiene una relación estadísticamente significativa con la manipulación de los resultados contables. Con respecto a las variables de control como es el tamaño de la empresa medido por el Ln de ventas tiene una relación significativa positiva lo que indica que las empresas de mayor tamaño tienen mayor manipulación contable, es decir el gran volumen de sus operaciones dificulta su control.

La rentabilidad económica, que indica el desempeño de la empresa tiene una relación positiva significativa, es decir, a mayor desempeño mayor manipulación contable y por último la liquidez que al igual que la anterior presenta relación positiva significativa; es decir, a mayor liquidez mayor manipulación contable. Las variables que no son relevantes en el presente modelo son el índice de Asamblea de Accionistas, índice de Planeación y Finanzas y la Razón de deuda.

Conclusiones

El análisis descriptivo de las variables Earnings Management e índices de GC de la información financiera del 2014-2017 presenta en sus resultados evidencia que ninguna empresa ha adoptado las practicas del CMPC al cien por ciento y que los mecanismos del GC tienden a disminuir la manipulación contable, sin embargo, de acuerdo a la figura 3, se puede deducir que el sector industrial es muy complejo para el control de sus operaciones, por lo tanto, la adhesión al Código no tiene el mismo efecto positivo que en el sector de materiales.

De acuerdo al análisis inferencial, en los resultados del modelo de regresión lineal el mecanismo de auditoria presenta significancia negativa, es decir, la función del comité de auditoria es uno de los mecanismos de control interno más importantes en la disminución de la manipulación contable, pues permite disminuir las practicas manipuladoras, contribuyendo a mejorar la calidad y transparencia de la información financiera que proporcionan las empresas, considerándose un gran acierto por los organismos reguladores en México como lo es la CNBV al proponer el CMPC en

México. Este estudio también muestra que cuanto mayor es el tamaño de la empresa mayor es el Earnings Management, el volumen de las operaciones hace complejo el control, facilitando la manipulación contable.

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>
- Aguilar, I., Rodríguez, M. P., y Cortez, 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.
- Alareeni, B. (2018). *Does Corporate Governance influence Earnings Management in listed companies in Bahrain Bourse? Journal of Asia Business Studies*, 12(4), 551-570. <https://doi.org/10.1108/JABS-06-2017-0082>
- Ali, S., Butt, S. A., y Hasan, A. (2009). *Corporate Governance and Earnings Management an Empirical*. *European Journal of Scientific Research*, 26(4), 624-638. <https://ssrn.com/abstract=1732510>
- Asim, A., y Ismail, A. (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. <https://doi.org/10.32350/JFAR.0101.05>
- Berle, A. A., y Means, G. C. (1932). *The modern corporation and private property*. New Brunswick. NJ Transaction, 0.
- Brick, I. E., Palmon, O., y Wald, J. K. (2006). CEO compensation, director compensation, and firm performance: Evidence of cronyism?. *Journal of Corporate Finance*, 12(3), 403-423. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2005.08.005>

- Correa, D. A., Quintero , J. D., Gómez , S., y Castro , C. M. (2020). El Gobierno Corporativo, un pilar indispensable para el desempeño financiero. *Universidad y empresa*, 22(38), 40-64. <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6975>
- Dah, M. A., y Frye, M. B. (2007). Is board compensation excessive. *Journal of Corporate Finance*, 45, 566–585. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.06.001>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., y Sweeny, A. P. (1995). “Detecting earnings management”. *The Accounting Review*, LXX(2), 193-225. <https://www.jstor.org/stable/248303?seq=1>
- Fenoll, B. A., y Serrano, M. J. (2020). *Calidad de la información contable y esfuerzo del auditor: El caso español*. Dialnet, 4(1), 52-68.
- Ganga, F. O., y Vega, J. R. (2008). El Gobierno Corporativo: consideraciones y cimientos teóricos. *Cuadernos de Administración*, 21(35), 93-126. <https://www.redalyc.org/pdf/205/20503505.pdf>
- Goyena, R. (2019). *Código de Mejores Prácticas Corporativas*. 1689-1699. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Gujarati, D., y Porter, D. (2010). *Flexibilización de los supuestos del modelo clásico*. En *Econometría*. México, D.F.: MC Graw Hill.
- Healey, P., y Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Javaid, F., y Saboor, A. (2015). Impact of Corporate Governance index on Firm Performance: Evidence from Pakistani manufacturing sector. *Journal of Public Administration and Governance*, 4(3), 1-21. <https://doi.org/10.5296/jpag.v5i2.7498>

- Jensen, M., y Meckling, W. (1976). Theory of the Firm Manajerial Behaviour, Agency Cost 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)
- Konzelmann, S., Wilkinson, F., Fovargue-Davies, M., y Sankey, D. (2010). Governance, regulation and financial market instability: the implications for policy. *Cambridge Journal of Economics*, 34(5), 929-954. <https://doi.org/10.1093/cje/bep086>
- Lawal, A. I., Nwanji, T. I., Opeyemi, O. O., y Adama, I. J. (2018). Can corporate governance mechanisms deter earnings management ? *the IEB international journal of finance*, 17, 220-233. <https://doi.org/10.5605/IEB.17.11>
- Liu, J., Harris, K., y Omar, N. (2013). Board Committees and Earnings Management. *Corporate Board: Role, Duties and composition*, 9(1), 6-17.
- Lopes, A. P. (2018). Audit Quality and Earnings Management: Evidence from Portugal. *Athens Journal of Business & Economics*, 4(2), 179-192. <https://doi.org/10.30958/ajbe.4.2.4>
- Moradi, M., Salehi, M., Poursasan, S., y Molavi, H. (2020). Relationship between Earnings Management, CEO compensation, and stock return on Tehran Stock Exchange. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 23(1), 1-22. <https://profdoc.um.ac.ir/paper-abstract-1079361.html>
- Moreno, H., Moreno, P. H., y González, G. (2018). El Impacto de las Buenas Prácticas en las Empresas que cotizan en La Bolsa Mexicana de Valores Gobierno Corporativo. *Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional*, 9, 38-60. <https://uatx.mx/publicaciones/revistas/fcea/RI0712201809.pdf#page=41>
- Oladipupo, F., y Adeniyi, A. (2020). Efecct of Accounting Manipulations on Performance of Selected Listed Firm in Nigeria. *American Scientific Research Journal for Engineering, Technology*, 63(1), 158-170.

- Olarte, J. A. (2019). *Herramienta de diagnóstico en control organizacional, un insumo para la generación de buenas prácticas de Gobierno Corporativo en pequeñas empresas*. En D. Sánchez , J. A. Rivera, & R. D. Brand, *La investigación e información corporativa desde la perspectiva de los reportes integrados y el Gobierno Corporativo* (págs. 169-195). Bogotá: Colombia.
- Pozzoli, M., y Paolone, F. (12 de Septiembre de 2017). *Defining corporate financial distress and bankruptcy*. In *Corporate Financial Distress*, 3-10. https://doi.org/10.1007/978-3-319-67355-4_2
- Priharta, A., y Rahayu, D. P. (2019). *Determinants of Earnings Management and Its Implications on the Integrity of the Financial Statements*. *KnE Social Sciences*, 974-995. <https://doi.org/10.18502/kss.v3i26.5425>