

# Manipulación del resultado contable en Latinoamérica: evidencias de la corrupción organizacional\*

Manipulation of Financial Results in Latin America: Evidence of Organizational Corruption

Manipulação de Resultados Contábeis na América Latina: Evidências de Corrupção Organizacional

*Wilson Alexis Usme Suárez*

*Corporación Universitaria Minuto de Dios, Colombia*

wilson.usme@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5333-9735>

DOI: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc24.mrcl>

Recibido: 30 julio 2020

Aceptado: 13 julio 2023

*Julieth E. Ospina Delgado*

*Pontificia Universidad Javeriana, Colombia*

yulemos@javerianacali.edu.co

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5865-6393>

*Stefan Felix van Hemmen*

*Universidad Autónoma de Barcelona, España*

stefan.vanHemmen@uab.cat

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1452-166X>

## Resumen:

Este artículo examina si existe evidencia del problema de manipulación del resultado en Latinoamérica, así como la intención de información (pérdidas o ganancias) de las organizaciones en la región. Para este cometido, se recurre a la metodología de análisis gráfico y estadístico de distribuciones, que da señales sobre el problema. Este análisis se realiza en una muestra de compañías cotizadas de 11 países de Latinoamérica. Los resultados sugieren que, en general, la manipulación del resultado en Latinoamérica se da para informar sobre pequeñas pérdidas en el resultado operativo y pequeñas ganancias en el resultado neto. En particular, se encuentra evidencia estadística de manipulación del resultado a nivel país para Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

**Código JEL:** B52, C46, M41

**Palabras clave:** manipulación del resultado, Latinoamérica, análisis de distribución.

## Abstract:

This article examines whether there is evidence of the problem of manipulation of financial results in Latin America, as well as the intention of information (losses or gains) by regional organizations. For this purpose, the methodology of graphical and statistical analysis of distributions is used, which provides signals about the problem. This analysis is conducted on a sample of listed companies from 11 Latin American countries. The results suggest that, in general, the manipulation of financial results in Latin America occurs to report small losses in operating results and small gains in net results. Particularly, statistical evidence of result manipulation at the country level is found for Chile, Ecuador, Mexico, Peru, and Venezuela.

**Keywords:** manipulation of financial results, Latin America, distribution analysis.

## Resumo:

Este artigo examina se existe evidência do problema de manipulação de resultados contábeis na América Latina, assim como a intenção de informação (perdas ou ganhos) das organizações na região. Para esse propósito, utiliza-se a metodologia de análise gráfica e estatística de distribuições, que fornece sinais sobre o problema. Essa análise é conduzida em uma amostra de empresas listadas de 11 países da América Latina. Os resultados sugerem que, de forma geral, a manipulação de resultados contábeis na América Latina ocorre para informar sobre pequenas perdas no resultado operacional e pequenos ganhos no resultado líquido. Especificamente, encontram-se evidências estatísticas de manipulação de resultados em nível de país para Chile, Equador, México, Peru e Venezuela.

**Palavras-chave:** manipulação de resultados contábeis, América Latina, análise de distribuição.

## Introducción

La manipulación del resultado contable se ha estudiado con profusión principalmente en Europa y Estados Unidos. Esta ha sido una respuesta de la academia a los cuestionamientos sobre la calidad de la información financiera que se generaron con los casos de Enron, Worldcom, Parmalat, entre otros (Vidal, 2003, como se citó en Govorova, Jara y López, 2013). Sin embargo, en regiones de economías emergentes, los trabajos en esta línea de investigación son aún incipientes. El presente artículo contribuye a los análisis de la manipulación del resultado contable en el contexto de Latinoamérica, una región caracterizada por la corrupción y debilidad de protección del inversionista (Sáenz y García, 2014).

El análisis se vincula a la línea de investigación reconocida internacionalmente como *earnings management*, cuyo objeto son las prácticas contables que se dan cuando:

“Los directivos usan su juicio en la divulgación financiera y en la estructuración de transacciones para alterar los reportes financieros con el fin de confundir ciertos usuarios sobre el desempeño económico subyacente de una compañía o con el fin de influenciar los resultados contractuales que dependen de las cifras contables reportadas.” (Healy y Wahlen, 1999, p. 368)

En el trasfondo de este concepto está, entonces, la intención de engaño a terceros para favorecer un interés particular. De manera específica, la manipulación del resultado es comprendida para efectos de este trabajo como una forma de corrupción organizacional. Además, esta forma de corrupción está enmarcada en un contexto institucional que naturaliza las prácticas de manipulación del resultado.

A partir de lo anterior, el presente artículo tiene por objetivo analizar el problema de manipulación del resultado visto como forma de corrupción organizacional, en una muestra de compañías de Latinoamérica. Además, asumiendo a priori la existencia de manipulación del resultado, se pretende identificar si el problema se da en diferente sentido entre los países de la región. Para ello, se provee evidencia empírica que se suma a la literatura sobre manipulación del resultado empleando el análisis de distribución (Gallén y Giner, 2005; Cano, 2007; Parte y Gonzalo, 2009).

Tras la introducción, en el artículo se presenta un marco analítico desde el cual se comprende y analiza la manipulación del resultado en Latinoamérica. Luego se describe la muestra y la metodología empleada en el estudio. Se continúa con los resultados agregados e individuales por país, y se cierra con un apartado de conclusiones.

## Marco analítico

El problema de manipulación del resultado se ha estudiado principalmente desde dos marcos: la teoría de la agencia y la teoría institucional. La teoría de la agencia centra su atención en los micro-agentes; mientras que la teoría institucional se enfoca en las instituciones, que son un conjunto de convenciones culturales y legales que sobrepasan la capacidad de elección de los agentes. Dado que no hay rivalidad epistemológica entre la teoría de la agencia y la teoría institucional, es posible seleccionar uno de los dos marcos teóricos para el análisis de la manipulación del resultado, dependiendo del objetivo particular del estudio.

Este trabajo se alinea con la teoría institucional, ya que se procura analizar la manipulación del resultado a la luz de particularidades de la región latinoamericana. En este contexto, las organizaciones se desenvuelven en un marco de prácticas distintas a las del resto del mundo (Santiago y Baek, 2004; Santiago, Brown y Báez, 2009). Las organizaciones en Latinoamérica se caracterizan por ser de propiedad y control familiar (Santiago *et al.*, 2009; Jara y Sepulveda, 2016), o por estar vinculadas a grandes inversionistas, como *holdings* (Santiago y Baek, 2004) e inversionistas institucionales (Blume y Alonso, 2007). Además, en la región existe una débil protección al inversionista (López y Saona, 2005; Garay y González, 2008) debido a la tradición legal francesa (La Porta, *et al.*, 1998), una fiscalidad ineficiente (Jiménez, 2015) y mercados de capitales incipientes (Briano y

Rodríguez, 2016). Finalmente, el entorno cultural de las organizaciones latinoamericanas, que determina sus actuaciones (Cruz, 1995), está afectado por la corrupción (Montaner, 2001). A partir de las particularidades de Latinoamérica, es menester pensar el problema de la manipulación del resultado para la región, con la intención, además, de identificar si existen diferencias entre los países objeto de estudio.

La teoría institucional permite comprender que la manipulación del resultado está determinada por el contexto institucional en el que operan las organizaciones. El análisis desde la teoría institucional ha evidenciado que la existencia y magnitud de manipulación del resultado están relacionadas con ciertas variables de los países: como la cultura de propiedad empresarial, familiar o cotizadas (Sáenz y García, 2014; Jara y Sepulveda, 2016); la protección al inversionista (Leuz, *et al.*, 2003; Bao y Lewellyn, 2016); el sistema de financiación (Rodríguez y van Hemmen, 2010; An, *et al.*, 2016); el desarrollo del mercado de capitales (Briano y Rodríguez, 2016) y la cultura (Pacheco y Wheatley, 2017). Así, a partir de sus variables institucionales, la teoría institucional permite comprender las diferencias que existen entre un país o una región y las demás.

Pensar el problema de la manipulación del resultado a la luz de los postulados de la teoría institucional sugiere, además, abandonar el análisis del individuo como agente calculador de la manipulación. Más que eso, la teoría institucional invita a pensar en que la manipulación es un caso de corrupción, visto como un problema que “se genera y florece en el mundo de las relaciones sociales, donde los individuos, su agencia, su comportamiento, están íntimamente vinculados y afectados por las interacciones y contextos donde se mueven y construyen su propia imagen, su propia voluntad” (Arellano, 2017, p. 812).

El análisis de la manipulación del resultado a partir de las instituciones, y no de los microagentes que hacen parte del problema, tiene sentido si se comprende que un contexto organizacional o estructural corrupto puede estar instalado a priori de la existencia del individuo (Arellano, 2017).

Además, es necesario concebir a la organización como un espacio de interacción social en el cual se reproducen las prácticas aceptadas o legitimadas, incluso las de corrupción. Dichas prácticas se repiten y se generalizan al punto que no se cuestionan, aceptándose como normales (Arellano, 2017). De tal forma, una persona que se incorpora a la organización va a ser inducida a reproducir lo que encuentra como normal. Este proceso de interacción social es ineludible dado que “corruptor y corrompido, corruptos y víctimas, se encuentran tarde o temprano en el marco de organizaciones que los regula, vigila, alienta o intenta controlar” (Arellano, 2017, p. 815). En dicho proceso de socialización, la contabilidad juega un papel determinante.

A los ojos de McPhail (1999), la contabilidad desarrolla un tipo de identidad moral desde la cual los individuos se comportan de acuerdo con los intereses de la hegemonía económica. Bajo esta lógica, los encargados de la información contable en las organizaciones asumen un marco ético según el cual los fines económicos son éticos como tal. Lo anterior permite comprender el porqué de la aceptación y la naturalización de la manipulación del resultado en algunos contextos (Geiger *et al.*, 2007). Desde la crítica de McPhail (1999), lo éticamente correcto es la maximización de la función de utilidad de los individuos, aunque implique prácticas como las de manipulación del resultado. En este sentido, la contabilidad constituye una forma de racionalización que justifica todo tipo de prácticas que contribuyan a la maximización de la utilidad.

El proceso de socialización permitido por la contabilidad es comprendido mediante un acto de racionalización individual. La racionalización es una interpretación, una estrategia de sentido a través de la cual los actores de un grupo organizacional pueden construir una lógica según la cual un acto no es corrupto (malo), sino necesario para lograr un bien común. Esto con el fin de mantener un discurso de moral colectiva que justifique al grupo (Ashforth y Anand, 2003, como se citó en Arellano, 2017). Además, la racionalización permite resolver el problema de disonancia cognitiva que se genera cuando los individuos hacen cosas que moralmente no desean realizar (Brown, 2014; Cornejo *et al.*, 2017). Así pues, a través de la objetividad que permite la contabilidad, el individuo se aliena de su responsabilidad frente a un acto que puede ser visto como corrupto y, en este sentido, se legitima ante la sociedad.

Con base en el marco analítico construido a partir de la teoría institucional y de la corrupción organizacional, a continuación, se realizará un análisis de la manipulación del resultado en algunos países de Latinoamérica. La intención de este análisis es evidenciar que la manipulación del resultado es una expresión de un contexto organizacional corrupto enmarcado en instituciones particulares en cada país.

## Muestra

La población objeto de estudio corresponde a las compañías con propiedad y domicilio en la región de Latinoamérica. Para la selección de la muestra, se consideró una base de datos que homogeniza la información de los distintos países, de manera que los datos sean comparables. De tal forma, se recurre a la plataforma Bloomberg, que ha sido fuente en distintos trabajos de contabilidad y finanzas (p. ej., Bleakley y Cowan, 2008; Vyas, 2011; Ramos y Veiga, 2011; Bianconi y Yoshino, 2014; Gozgor *et al.*, 2016). Esta plataforma compila información financiera de compañías cotizadas en bolsa. Como en Latinoamérica no existe una base de datos estandarizada de compañías no cotizadas en bolsa, se excluyen este tipo de empresas de la muestra.

Las variables requeridas para el análisis fue otro factor de selección de la muestra. El análisis de distribución de la manipulación del resultado requiere el cálculo de variaciones interperiódicas de datos del estado de resultados y del estado de situación financiera, para evaluar un comportamiento aleatorio y las posibles desviaciones que indicarían la presencia de manipulación del resultado. Con la aplicación de este criterio, se obtienen datos de 11 países que cuentan con al menos dos empresas listadas en bolsas locales y de las cuales se dispone la información necesaria para calcular la variación periódica de las variables. Como resultado, se alcanzan 4 355 observaciones, correspondientes a los datos anuales de 871 compañías pertenecientes a 11 sectores distintos para el período 2012-2016 (ver tabla 1).

TABLA 1.  
Composición inicial de la muestra: empresas por país

Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Total
85	20	366	101	15	45	80	38	79	20	22	871

Fuente: elaboración propia.

En consistencia con la literatura previa se eliminan las empresas pertenecientes al sector de banca y seguros financieros, debido a las particularidades de la contabilidad aplicable a este sector económico (Parte y Gonzalo, 2009), por lo cual se pierden 40 observaciones. Además, se eliminan las empresas para las que no existen datos suficientes para el cálculo de variaciones interperiódicas que son necesarias para el análisis. En este filtro se perdieron 1 275 observaciones. Finalmente, para evitar sesgo por datos atípicos, se eliminan los valores extremos correspondientes al 1 % superior e inferior de la variable del resultado neto, con lo cual se perdieron 61 observaciones.

Debido a la disponibilidad de información, se constituye una muestra no consistente en el número de empresas por país y por año. Sin embargo, dado que no se hace un análisis de panel, la confección muestral no afecta el análisis. La muestra queda compuesta finalmente por 2 997 observaciones perteneciente a más de 585 empresas entre 2012 y 2016, como se presenta en la tabla 2. Una observación es entendida como la información contable de una empresa (*i*) para un año (*t*). El número de empresas por país refleja la disparidad del tamaño de los mercados bursátiles en la región latinoamericana.

TABLA 2.  
Composición final de la muestra: observaciones por país y por año

<b>País</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Total</b>
Argentina	72	73	70	71	71	357
Bolivia	2	4	3	0	0	9
Brasil	241	240	249	252	252	1234
Chile	94	95	96	95	95	475
Colombia	12	10	12	15	15	64
Ecuador	18	26	3	4	3	54
México	75	73	73	71	74	366
Paraguay	0	17	12	0	0	29
Perú	74	75	75	70	69	363
Uruguay	5	6	7	5	6	29
Venezuela	3	5	5	2	2	17
Total	596	624	605	585	587	2997

Fuente: elaboración propia

## Metodología

Para medir la manipulación del resultado en la literatura se ha empleado, principalmente, el cálculo de la discrecionalidad en los ajustes por devengo (Castrillo y San Martín, 2008). Sin embargo, este tipo de análisis supone *per se* la existencia del problema de manipulación del resultado. Como alternativa, y dadas sus posibilidades descriptivas, este estudio sigue la técnica del análisis de distribuciones que también ha tenido acogida en trabajos previos (Burgstahler y Dichev, 1997; Gallén y Giner, 2005; Parte y Gonzalo, 2009; Govorova *et al.*, 2013).

La metodología de análisis de distribuciones se basa en posibles irregularidades en las frecuencias de distribución de pequeñas pérdidas y pequeños beneficios. De tal forma, la manipulación del resultado se manifiesta como pequeñas pérdidas con frecuencia baja y utilidades pequeñas con frecuencias sostenidas. Siguiendo a Gallén y Giner (2005), en la representación gráfica de la distribución del resultado se visualizaría la existencia de una diferencia evidente entre los intervalos de pequeñas pérdidas y pequeñas ganancias. Es decir, la frecuencia en las pequeñas ganancias sería visualmente diferente con respecto a la frecuencia en las pequeñas pérdidas. La amplitud de los intervalos del resultado se calcula usando la fórmula de DeGeorge *et al.* (1999):

$$\frac{2 \cdot (q_3 - q_1)}{\sqrt[3]{N}} \quad [\text{Ecuación 1. Distancia de intervalos de frecuencia}]$$

Donde  $q_3$  es el valor del tercer cuartil,  $q_1$  es el valor del primer cuartil y  $N$  es el número de observaciones. Esta fórmula guarda una relación positiva con la dispersión de los datos y una relación negativa con el número de observaciones disponibles.

Además, se utiliza la prueba estadística de diferencias estandarizadas propuesta por Burgstahler y Dichev (1997). Esta permite evaluar variaciones anormales de la cifra del resultado que sugerirían la realización de prácticas de manipulación del resultado. La prueba analiza si la diferencia entre la frecuencia observada y la frecuencia esperada es estadísticamente significativa y positiva en los intervalos inmediatamente superiores a cero y negativa en los intervalos inmediatamente inferiores a cero. La prueba de Burgstahler y Dichev asume que, bajo la hipótesis nula de que no se manipule el resultado, la distribución del resultado y de su variación son relativamente suaves (*smooth*).

Interpretando a Burgstahler y Dichev (1997), Takeuchi (2004) plantea que si  $X_i$  (con  $i = 1, \dots, n$ ) son variables aleatorias independientes cuya función de distribución es  $F$ ; y se suponen puntos igualmente espaciados  $-\infty = c_0 < c_1 < \dots < c_k = \infty$ , donde  $c_j - c_{j-1} = h$  para todos los  $j = 2, \dots, k-1$ ; entonces, una frecuencia empírica en  $(c_{j-1}, c_j)$  es:

$$Y_j \equiv \sum_{i=1}^n I\{X_i \in (c_{j-1}, c_j]\} \quad (j = 1, \dots, k)$$

Donde:

- $h$  denota un intervalo de valores,
- $y$  es la frecuencia del intervalo,
- $x$  representa una variable aleatoria independiente,
- $c$  es un valor aleatorio de la función de distribución.

Entonces, si  $Y_j$  sigue una distribución multinomial con:

$$p_j \equiv P(X_i \in (c_{j-1}, c_j]) = F(c_j) - F(c_{j-1})$$

Por tanto,  $E(Y_j) = np_j$  y  $\text{var}(Y_j) = np_j(1-p_j)$ .

Donde:

- $P$  es la probabilidad,
- $p$  es la probabilidad de éxitos,
- $E(Y_j)$  es el valor esperado de la frecuencia  $Y$  para un valor  $j$ ,
- $n$  es el número de observaciones.

Para Burgstahler y Dichev (1997), la suavidad está en que la frecuencia esperada de un intervalo de la distribución del resultado es el promedio de la frecuencia de los dos intervalos inmediatamente adyacentes. Así, el valor esperado del número de observaciones en un intervalo es:

$$p_j = \frac{p_{j-1} + p_{j+1}}{2} \quad (j = 2, \dots, k-1)$$

[Ecuación 2. Valor de frecuencia esperada]

Para probar la hipótesis nula de que la distribución es suave se usa el estadístico compuesto por la diferencia entre la frecuencia observada y la frecuencia esperada de un intervalo  $j$ , dividida entre la desviación estándar estimada de la diferencia. Takeuchi (2004) formula la prueba así:

$$t_{BD} = \frac{((\hat{p}_{j-1} + \hat{p}_{j+1})/2) - \hat{p}_j}{\sqrt{\text{var}((\hat{p}_{j-1} + \hat{p}_{j+1})/2) - \hat{p}_j}}$$

[Ecuación 3. Prueba de Burgstahler y Dichev]

donde  $\hat{p}_j = Y_j/n$  y  $\text{var}((\hat{p}_{j-1} + \hat{p}_{j+1})/2) - \hat{p}_j$  es igual a:

$$\frac{1}{n} p_j(1-p_j) + \frac{1}{4n} (p_{j-1} + p_{j+1})(1-p_{j-1}-p_{j+1}) + \frac{1}{n} p_j(p_{j-1} + p_{j+1})$$

[Ecuación 4. Varianza de la Prueba de Burgstahler y Dichev]

Bajo la hipótesis nula de la Ecuación 2,  $tBD$  sigue una distribución normal estándar. Para efectos del análisis, la hipótesis nula corresponde a no manipulación del resultado.

Al analizar la distribución del resultado, se utilizan dos medidas de rentabilidad: (1) la rentabilidad del período y (2) su variación con respecto al año anterior. Ambas medidas se analizan en los componentes operacional y neto, con el fin de identificar la sección (operacional o no operacional) de la manipulación del resultado. En correspondencia con la literatura (Govorova *et al.*, 2013; Gallén y Giner, 2005), la variable de rentabilidad se estandariza dividiendo la utilidad operacional y neta entre el activo total. Por su parte, la variación de la rentabilidad corresponde a la diferencia de la utilidad en dos períodos consecutivos, dividido entre el promedio del activo total de esos dos períodos o entre el activo total del cierre del período rezagado. Como el cálculo de la variación de la rentabilidad requiere información de dos períodos, las observaciones finales quedan reducidas a 2 313, perdiéndose 684 datos del año 2012.

## Resultados generales

La tabla 3 reúne las estadísticas descriptivas del resultado y de sus variaciones, normalizadas por el activo total. Como se espera, las variables compuestas por la utilidad operacional presentan niveles superiores frente a las variables que incluyen la utilidad neta, debido a los componentes no operacionales y a las cargas tributarias. También, se observa que desde la mediana de las variables los datos son positivos; en el percentil 25, a diferencia de la utilidad operacional sobre activos totales, los valores son negativos, aduciendo a pérdidas o variaciones negativas de la utilidad.

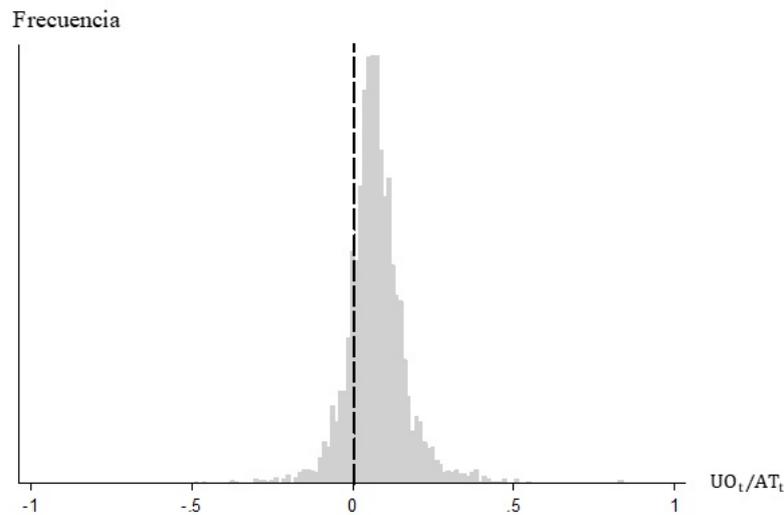
TABLA 3.  
Estadísticas descriptivas

Variable (Obs. 2998)	Media	Des. Est.	Perc. 25	Mediana	Perc. 75
$UO_t/AT_t$	0.059	0.108	0.019	0.060	0.109
$UN_t/AT_t$	0.017	0.121	-0.003	0.030	0.071
$(UO_t - UO_{t-1})/AT_{t-1}$	0.005	0.215	-0.017	0.005	0.027
$(UN_t - UN_{t-1})/AT_{t-1}$	-0.004	0.333	-0.021	0.001	0.021

Fuente: elaboración propia.

En la figura 1 se presenta la distribución del resultado dividido en dos paneles. El panel A corresponde a la distribución del resultado ordinario del período sobre el activo total del período. El panel B es la distribución del resultado neto del período sobre el activo total del período. Siguiendo la Ecuación 1 acuñada por Degeorge *et al.* (1999), la distribución está agrupada en intervalos de 0,012 en el panel A, mientras que en el B los intervalos son de 0,010. Para ambos paneles, el eje de las ordenadas corresponde a la frecuencia de las operaciones en cada intervalo, mientras que el eje de las abscisas constituye los valores del resultado estandarizado por el activo.

Panel A. Distribución del resultado ordinario sobre activo



Panel B. Distribución del resultado neto sobre activo

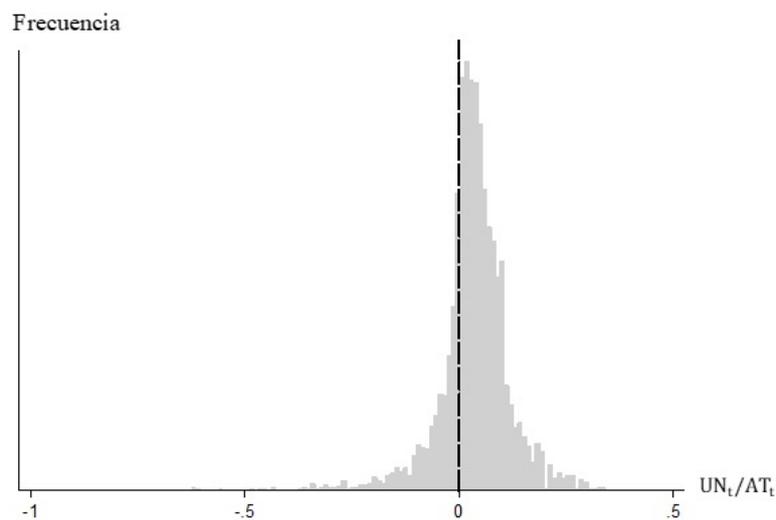


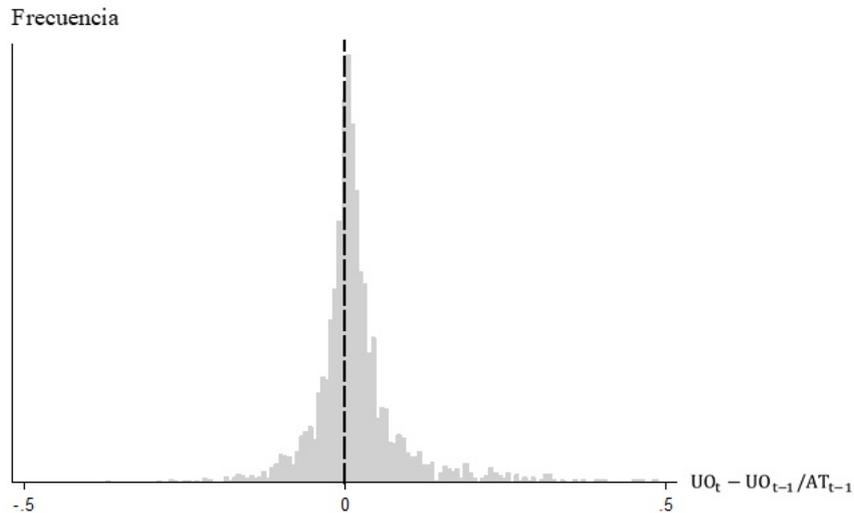
FIGURA 1.  
Distribuciones del resultado  
Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la figura 1, la distribución del resultado tanto operacional como neto presentan un aumento significativo en los intervalos inmediatamente superiores a cero, identificado con la línea vertical interrumpida, lo cual soporta la idea de existencia de manipulación del resultado. Un análisis visual de la distribución del resultado operativo frente al resultado neto evidencia que la manipulación del resultado neto es mayor a la manipulación del resultado operacional, indicado por el salto en el intervalo inmediatamente siguiente a cero. Esto sugiere que la atención debe dirigirse al resultado neto, particularmente, a los componentes de ingresos y egresos no operacionales y al impuesto sobre las ganancias.

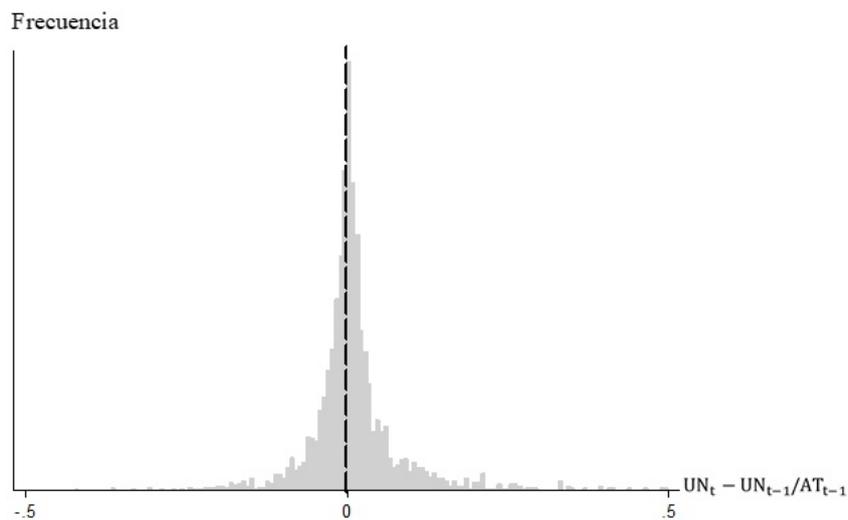
En la figura 2 se presenta la distribución de la variación del resultado dividido en dos paneles. El panel A corresponde a la distribución de la variación del resultado operacional del período sobre el activo total del período rezagado. El panel B es la distribución de la variación del resultado neto del período sobre el activo total del período rezagado. De acuerdo con la Ecuación 1 planteada por Degeorge *et al.* (1999), la distribución está agrupada en intervalos de 0,0065 en el panel A, mientras que en el panel B los intervalos son de 0,0063.

Para ambos paneles, el eje de las ordenadas corresponde a la frecuencia de las operaciones en cada intervalo, mientras que el eje de las abscisas constituye los valores del resultado estandarizado por el activo.

**Panel A. Distribución de la variación del resultado ordinario sobre activo rezagado**



**Panel B. Distribución de la variación del resultado neto sobre activo rezagado**



**FIGURA 2.**  
Distribución de variación del resultado

Fuente: elaboración propia.

El análisis de la figura 2 permite identificar las intenciones de manipular el resultado para presentar pequeños aumentos de las ganancias o para evitar descensos. La distribución de la variación del resultado tanto operacional como neto presentan un comportamiento de campana con tendencia a cero, identificado con la línea vertical interrumpida. Un análisis visual de la distribución de los datos no daría soporte a la idea de que se manipula el resultado para exponer crecimientos o para evitar descensos sostenidos de las ganancias.

Para evaluar si las diferencias observadas en los histogramas son estadísticamente significativas, la tabla 4 presenta los datos de evaluación de frecuencia de Burgstahler y Dichev (BD). En el Panel A de la tabla se exponen los datos del resultado operacional, mientras que en el Panel B se presentan los datos del resultado neto. En la última columna se encuentra el valor de dicha prueba, siguiendo la formulación de Takeuchi (2004). Asumiendo un nivel de significancia de 0,05, se rechaza la hipótesis nula de no manipulación del

resultado operacional en los intervalos  $[-0.025, -0.012)$  y  $[-0.012, 0)$  del Panel A, pero no en los intervalos inmediatamente superiores a cero. En el Panel B, con una significancia estadística del 0,05, solo se rechaza la hipótesis nula de no manipulación del resultado neto en el intervalo  $[0, 0.01)$ . Llama la atención el signo del intervalo  $[-0.012, 0)$  en el Panel A, del resultado operacional, que sugiere que las organizaciones de la muestra manipulan el resultado para informar un menor resultado operativo.

TABLA 4.  
Análisis diferencias estandarizadas del resultado

<b>Panel A. Resultado operacional</b>				
<b>Intervalos</b>	<b>Frecuencia observada</b>	<b>Frecuencia esperada</b>	<b>Diferencia frecuencias</b>	<b>Test BD</b>
$[-0.025, -0.012)$	68	92.5	-24.5	-2.29***
$[-0.012, 0)$	124	97	27	2.06***
$[0, 0.012)$	126	136.5	-10.5	-0.75
$[0.012, 0.025)$	149	160	-11	-0.73
<b>Panel B. Resultado neto</b>				
<b>Intervalos</b>	<b>Frecuencia observada</b>	<b>Frecuencia esperada</b>	<b>Diferencia frecuencias</b>	<b>Test BD</b>
$[-0.02, -0.01)$	92	102	-10	-0.84
$[-0.01, 0)$	133	160.5	-27.5	-1.88
$[0, 0.01)$	229	193	36	2.00***
$[0.01, 0.02)$	253	231	22	1.15

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 5 se expone el análisis de diferencias estandarizadas de la variación del resultado en los intervalos adyacentes a cero. La prueba tBD presentada en la última columna del panel A muestra una significancia estadística mayor que 0,05, por lo que no se rechaza la hipótesis nula. En cambio, en el Panel B los asteriscos del test BD muestran significancia estadística y, por tanto, se confirma el problema de manipulación del resultado neto.

TABLA 5.  
Análisis diferencias estandarizadas de la variación del resultado

<b>Panel A. Resultado operacional</b>				
<b>Intervalos</b>	<b>Frecuencia observada</b>	<b>Frecuencia esperada</b>	<b>Diferencia frecuencias</b>	<b>Test BD</b>
$[-0.013, -0.007)$	135	148	-13	-0.90
$[-0.007, 0)$	199	180.5	18.5	1.09
$[0, 0.007)$	226	200	26	1.44
$[0.007, 0.013)$	201	193.5	7.5	0.43
<b>Panel B. Resultado neto</b>				
<b>Intervalos</b>	<b>Frecuencia observada</b>	<b>Frecuencia esperada</b>	<b>Diferencia frecuencias</b>	<b>Test BD</b>
$[-0.013, -0.006)$	145	160	-15	-1.00
$[-0.006, 0)$	202	199.5	2.5	0.14
$[0, 0.006)$	254	193	61	3.26***
$[0.006, 0.013)$	184	200.5	-16.5	-0.98

Fuente: elaboración propia.

El análisis visual de distribución del resultado operativo y neto sugieren que existe manipulación del resultado para evitar pérdidas. Sin embargo, en la prueba de diferencias estandarizadas (test BD) los resultados sugieren que las organizaciones manipulan el resultado para informar pequeñas pérdidas en el componente operativo y para informar ganancias en el componente neto. Este indicio se soporta con el test BD en la variación del resultado, según el cual las organizaciones manipulan el resultado neto para informar sobre pequeñas variaciones positivas.

Los resultados generales de la muestra de compañías Latinoamericanas son evidencia del problema de manipulación del resultado, visto en este artículo como una forma de corrupción organizacional. El estadístico BD sugiere que en la región se manipula el resultado operacional para informar pérdidas, mientras

que cuando se desea informar pequeñas ganancias se manipula el resultado neto. Además, las compañías gestionan el resultado neto para informar crecimientos constantes de las ganancias, lo cual implica que la manipulación se realiza en los rubros no operacionales.

La particularidad de estos resultados radica en que, diferente a como ocurre en otras regiones como Europa y Norteamérica (Gallén y Giner, 2005; Govorova *et al.*, 2013) en donde se evitan las pérdidas, en Latinoamérica la manipulación del resultado se da precisamente para informar pérdidas. Esta diferencia, desde luego, debe estar acompañada de un marco cultural que naturaliza las prácticas que se dan en las organizaciones y que, por lo tanto, difiere de una región a otra. Entre otras cosas, la percepción ética sobre la manipulación del resultado varía según la nacionalidad de las personas (Geiger *et al.*, 2007). Esto porque:

“La toma ética de decisiones está profundamente enraizada en los valores culturales. Las normas culturales relacionadas con aquello que es ‘correcto’ e ‘incorrecto’, ‘aceptable’ o ‘inaceptable’, ‘bueno’ o ‘malo’, y aquello ‘importante’ e ‘insignificante’ enmarcan lo que uno cree acerca del mundo que nos rodea, incluyendo el entorno de los negocios.” (Geiger *et al.*, 2007, p. 56)

Lo que Geiger *et al.* (2007) advierten implica que para la región latinoamericana, al menos así lo evidencia la muestra analizada, las normas culturales conciben como aceptables, buenas o correctas, aquellas prácticas de manipulación que llevan al resultado contable a informar cifras negativas en el resultado. Pese al efecto bursátil que puede generar en la cotización de la acción, las compañías de Latinoamérica prefieren llevar a pérdidas su resultado operacional; tal vez, debido a los mismos problemas de corrupción en el sector público (Montaner, 2001) que afectan la legitimidad de la tributación, o a la debilidad en la fiscalidad (Jiménez, 2015).

## Resultados por país

A partir de la muestra completa de empresas para los 11 países analizados, los análisis anteriores aportan una idea general sobre la manipulación del resultado en Latinoamérica. En esta sección se analizan para cada país las diferencias estandarizadas de los dos intervalos adyacentes a cero (intervalo negativo e intervalo positivo) y se aplica la prueba BD para determinar si las diferencias son estadísticamente significativas, con hipótesis nula de que no existe manipulación del resultado. De esta manera, identificamos si el problema de manipulación del resultado se da de igual forma, o si difiere, entre países. Debido al número de observaciones para Bolivia (9), no se genera el análisis para dicho país a nivel individual. También se excluye del análisis a Paraguay, ya que en la distribución de los datos no hay suficientes frecuencias para los intervalos negativos requeridos (ver tabla 6).

TABLA 6.  
Análisis diferencias estandarizadas intervalos negativos

País	Observaciones	Resultado operacional		Resultado neto	
		Dif. Frec.	Test BD	Dif. Frec.	Test BD
<b>Panel A: intervalo negativo del resultado</b>					
Argentina	356	-6,5	-0,73	4,5	0,64
Brasil	1233	5	0,5	-0,5	-0,05
Chile	476	7	0,89	25,5	4,17***
Colombia	64	-2	-0,34	1	0,28
Ecuador	55	16	5,23***	2	0,59
México	366	2	0,18	12	1,99***
Perú	363	2	0,27	9,5	1,47
Uruguay	29	-1	-0,38	3	1,22
Venezuela	17	5	2,68***	2	1,59
<b>Panel B: intervalo negativo de la variación del resultado</b>					
Argentina	356	-1	-0,13	-5	-0,67
Brasil	1233	6	0,66	6	0,67
Chile	476	-8,5	-1,09	18	2,93***
Colombia	64	-1,5	-0,37	2,5	0,74
Ecuador	55	ND	ND	-0,5	-0,14
México	366	-13	-1,77	2	0,34
Perú	363	-2	-0,29	2,5	0,39
Uruguay	29	-2	-0,75	2,5	1,01
Venezuela	17	1,5	0,75	1	0,72
<i>Dif. Frec.:</i> Diferencia de frecuencias, <i>Test BD:</i> Test de Burgstahler y Dichev. La distancia de los intervalos es de 0.0125 para los niveles del resultado y de 0.0063 para la variación del resultado. <i>ND</i> significa que no hay suficientes observaciones en el intervalo de interés, por lo que no es posible calcular el estadístico.					

Fuente: elaboración propia.

La tabla 6 presenta el resultado del análisis de diferencias estandarizadas para los intervalos negativos de nueve países latinoamericanos. Las columnas "Test BD" presentan el resultado del estadístico cuya hipótesis nula es que no se manipula el resultado. Entonces, se identifica significancia estadística al 5 % para Ecuador, Venezuela, Chile y México. Estos hallazgos sugieren que, para la muestra analizada, en Ecuador y Venezuela las compañías tratan de informar pérdidas en su resultado operacional, mientras que Chile y México lo hacen en su resultado neto. El signo del estadístico BD indica que hay más observaciones de las esperadas en el intervalo negativo, lo cual sugiere que las empresas manipulan para reportar una cifra del resultado negativo.

La tabla 7 presenta el análisis de diferencias estandarizadas para los intervalos positivos, tanto del resultado neto como operacional. En ella se identifican aquellos países en los que sus compañías manipulan el resultado para presentar una utilidad positiva en algún período o un crecimiento constante. Esta inferencia se precisa a partir del estadístico de BD, cuya hipótesis nula es que no se manipula el resultado. Se encuentra significancia estadística al 5 % para Ecuador y Perú. El signo negativo del signo sugiere que hay menos compañías de las esperadas en los intervalos positivos del resultado operacional, es decir que las compañías manipulan el resultado para evitar una utilidad positiva.

TABLA 7.  
Análisis diferencias estandarizadas intervalos positivos

País	Observaciones	Resultado operacional		Resultado neto	
		Dif. Frec.	Test BD	Dif. Frec.	Test BD
<b>Panel A: intervalo positivo del resultado</b>					
Argentina	356	5	0,64	-2	-0,29
Brasil	1233	3	0,31	6	0,67
Chile	476	-12,5	-1,59	8,5	1,4
Colombia	64	1,5	0,39	2	0,57
Ecuador	55	-9	-2,25***	0	0
México	366	-1	-0,13	-9	-1,48
Perú	363	-3,5	-0,5	-13	-1,96***
Uruguay	29	1,5	0,61	-2,5	-0,85
Venezuela	17	-4	-1,78	0	0
<b>Panel B: intervalo positivo de la variación del resultado</b>					
Argentina	356	2,5	0,34	7,5	1,06
Brasil	1233	15,5	1,69	12,5	1,35
Chile	476	6,5	0,96	10	1,59
Colombia	64	-1,5	-0,4	-1	-0,28
Ecuador	55	2	0,59	2,5	0,73
México	366	9,5	1,51	6	1,02
Perú	363	2	0,31	2	0,32
Uruguay	29	3,5	1,48	1	0,4
Venezuela	17	1	0,5	-1,5	-1,54
<i>Dif. Frec.</i> : Diferencia de frecuencias, <i>Test BD</i> : Test de Burgstahler y Dichev. La distancia de los intervalos es de 0.0125 para los niveles del resultado y de 0.0063 para la variación del resultado.					

Fuente: elaboración propia.

De los resultados por país, llama la atención que no se encontró evidencia del problema para Brasil, cuando en dicho país existe un número importante de estudios previos que identifican variables asociadas a la manipulación del resultado (p. ej., Fernandes *et al.*, 2014; Medeiros *et al.*, 2017; Lopo y De Jesus, 2017). Sin embargo, otros estudios no son conclusivos en cuanto a la presencia del problema en dicho país (ver Pelucio *et al.*, 2017).

Es importante reconocer que los resultados por país están enmarcados en un ambiente institucional. En el ambiente institucional se encuentran las normas contables que determinan la calidad de la información y, en ese sentido, hay una relación entre los marcos normativos contables y la manipulación del resultado. Al respecto, Garza *et al.* (2017) prueban que en México la adopción de estándares internacionales de contabilidad contribuye a mejorar la calidad de la información contable, coincidiendo con resultados de otros países en los que mejora la calidad de la información contable cuando migran a estándares internacionales (Landsman, Maydew y Thornock, 2012). Esto es relevante porque en los nueve países analizados se siguen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (ver Ospina, 2016).

Finalmente, a la luz del marco analítico, se puede decir que la manipulación del resultado no solo es una evidencia de corrupción organizacional presente en las compañías de Latinoamérica, sino que el problema responde a las individualidades institucionales de cada país. En Ecuador y Venezuela, donde los hallazgos sugieren que las compañías manipulan el resultado operacional para informar pérdidas, sobresalen entre la región las debilidades institucionales en el desempeño del sector público (ver World Economic Forum, 2017). En México, en cambio, donde la manipulación del resultado se da en el resultado neto para informar pérdidas, uno de los principales problemas que afectan los negocios es la corrupción, según la *Executive Opinion Survey* (World Economic Forum, 2017). En este sentido, los entornos institucionales configuran un escenario particular en el que se naturaliza la manipulación del resultado de forma distinta en cada país. Parafraseando a Arellano (2017), dichas formas institucionalizadas de la manipulación del resultado construyen una imagen propia de los individuos, de los microagentes, afectados por las interacciones sociales de cada país.

## Conclusiones

El presente artículo tenía por propósito analizar la existencia de manipulación del resultado en Latinoamérica. Para ello, se empleó la metodología de análisis de distribución del resultado para evaluar el comportamiento de las cifras del resultado operativo y neto en compañías cotizadas en bolsa de 11 países de la región. La observación de los hallazgos se realizó desde el marco analítico de la teoría institucional y de la corrupción organizacional.

El análisis visual de los histogramas del resultado y su variación sugiere que hay un salto en los intervalos inmediatamente superiores a cero en los niveles del resultado operativo y neto. Esta situación sería una señal sobre la existencia de manipulación del resultado para evitar pérdidas. Sin embargo, el análisis de las diferencias estandarizadas indica que la manipulación del resultado se da para informar pérdidas en el resultado operativo. De aquí se infiere que las compañías analizadas en la muestra se enfrentan a presiones para manipular el resultado operativo, con el fin de mostrar pérdidas contables. En cuanto a la variación del resultado, los histogramas indican que no hay saltos en la distribución, particularmente en los intervalos adyacentes a cero.

Los resultados anteriormente expuestos están en contravía de la literatura europea que ha recurrido a la metodología de análisis de distribuciones. Por ejemplo, los trabajos de Gallén y Giner (2005) estudian una muestra de empresas españolas y encuentran manipulación del resultado neto para evitar pérdidas e informar pequeñas ganancias. De igual manera, Govorova *et al.* (2013) observan empresas de Europa y Norteamérica y encuentran manipulación para evitar pérdidas. Los resultados en las regiones de Europa y Norteamérica se explican en los incentivos del mercado de valores por informar ganancias. Nuestros resultados, en cambio, sugieren que las empresas en Latinoamérica tratan de informar pérdidas. Por lo que la diferencia en el hallazgo para Latinoamérica constituye una motivación para analizar la región con mayor profundidad a la luz de las particularidades de su contexto institucional.

En cuanto al análisis por país, los resultados sugieren que existe manipulación del resultado en Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela. En el caso de Chile, la manipulación se da para informar pérdidas. Llama la atención este hallazgo dada la evidencia sobre casos de manipulación del resultado para informar una situación positiva con intenciones financieras (Cornejo *et al.*, 2017). En Ecuador, las empresas analizadas manipulan el resultado para informar sobre pequeñas pérdidas. En México, la manipulación se da para informar sobre pequeñas pérdidas en el resultado neto. En Perú, en cambio, se manipula el resultado para evitar pequeñas ganancias en el resultado neto. Finalmente, en Venezuela, las empresas analizadas manipulan el resultado para informar sobre pequeñas pérdidas en el resultado operacional. Estos resultados confirman que la identidad social de Latinoamérica no representa homogeneidad, sino que existen condiciones propias de cada país que tienen un efecto en los problemas económicos, como la manipulación del resultado.

La evidencia presentada se suma a las contribuciones que, aunque son incipientes, han develado que el problema de la manipulación del resultado no es exclusivo de Estados Unidos y de los países de Europa, donde instituciones como la Comisión de Bolsa y Valores (SEC, por sus siglas en inglés) incluye a las prácticas de manipulación del resultado en sus focos de observación y judicialización (ver Levitt, 1998; Administrative Proceeding File Nro. 3-9563, 1998; Administrative Proceeding File Nro. 3-10481, 2001). Casos como el de La Polar en Chile, analizado por Cornejo *et al.* (2017), se convierten en antecedentes para adelantar mejoras en las instituciones de fiscalización de los demás países de Latinoamérica.

En este artículo se busca, además, contribuir a los estudios sobre corrupción en Latinoamérica. Haciendo eco de la invitación de Arellano (2017), este trabajo plantea una problematización de la normalización de la corrupción y, particularmente, de la manipulación del resultado, de manera que se genere una especie de “desnormalización” de las prácticas que pueden ser vistas como naturales en las organizaciones.

Los análisis institucionales pueden derivar en justificaciones o motivar la falta de conciencia sobre una moralidad laxa. Sobre esto, Hofstede (1977) advierte que, en efecto, desde el relativismo cultural, no existen

criterios universales para juzgar las prácticas de determinadas culturas como buenas o malas. En ese sentido, los seres humanos deben recurrir a sus propios valores al momento de tomar decisiones, si no “ellos se tornan en personas alienadas, carentes de sentido de identidad” (Hofstede, 1977, p. 237). Precisamente, este relativismo cultural hace que la percepción ética de la manipulación del resultado difiera entre países (Geiger *et al.*, 2007), lo cual invita al desarrollo futuro de una línea de investigación sobre la ética en manipulación del resultado desde vertientes que problematicen su naturalización.

“La relación social corrupta puede estar constituida de tal manera que sea normal” (Bratsis, 2003, como se citó en Arellano, 2017, p. 813). Entonces, además del problema de las prácticas corruptas *per se*, las sociedades deben enfrentar la naturalización de dichas prácticas. Para ello, es necesario reconocer su anormalidad o extrañez, solo partiendo de un marco de análisis externo.

## Bibliografía

- Administrative Proceeding File Nro. 3-10481 (Securities and Exchange Commission mayo 15, 2001). <https://www.sec.gov/litigation/admin/33-7976.htm>
- Administrative Proceeding File Nro. 3-9563 (Securities and Exchange Commission Marzo 25, 1998). <https://www.sec.gov/litigation/admin/337518.txt>
- An, Z., Li, D. y Yu, J. (2016). Earnings management, capital structure, and the role of institutional environments. *Journal of Banking & Finance*, 68. 10.1016/j.jbankfin.2016.02.007
- Arellano, D. (2017). Corrupción como proceso organizacional: comprendiendo la lógica de la desnormalización de la corrupción. *Contaduría y Administración*, 62(3). <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.01.005>
- Bao, S. y Lewellyn, K. (2016). Ownership structure and earnings management in emerging markets - An institutionalized agency perspective. *International Business Review*, 26(5). 0.1016/j.ibusrev.2017.02.002
- Bianconi, M. y Yoshino, J. (2014). Risk factors and value at risk in publicly traded companies of the nonrenewable energy sector. *Energy Economics*, 45. 10.1016/j.eneco.2014.06.018
- Bleakley, H. y Cowan, K. (2008). Corporate Dollar Debt and Depreciations: Much Ado about Nothing? *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), pp. 612-626.
- Blume, D. y Alonso, F. (2007). Institutional Investors and Corporate Governance in Latin America. *Financial Market Trends*, 2007(2). 10.1787/fmt-v2007-art15-en
- Briano, G. y Rodríguez, L. (2016). Corporate governance ratings on listed companies: An institutional perspective in Latin America. *European Journal of Management and Business Economics*, 25(2). <https://doi.org/10.1016/j.red.2016.01.001>
- Brown, T. (2014). Advantageous comparison and rationalization of earnings management. *Journal of Accounting Research*, 52(4). <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12054>
- Burgstahler, D. y Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1). [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Cano, M. (2007). Tamaño del auditor y calidad de auditoría en las empresas españolas no cotizadas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36(135), pp. 481-507.
- Castrillo, L. y San Martín, J. (2008). Los ajustes por devengo como medida de discrecionalidad directiva. Una revisión bibliográfica. *Contaduría y Administración*, (226). <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2008.641>
- Cornejo, E., Arias, P., Améstica, L. y Guíñez, N. (2017). Prácticas de earning management en el sector retail de Chile. El caso La Polar. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(45). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-45.pems>
- Cruz, F. (1995). Consideraciones generales sobre el entorno cultural. *Cuadernos de Administración*, 14(21). <https://doi.org/10.25100/cdea.v14i21.103>
- Degeorge, F., Patel, J. y Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 72(1). <https://doi.org/10.1086/209601>

- Fernandes, A., Jreige, E., Da Silva, E. y Peres, G. (2014). Earnings Management and Economic Crises in the Brazilian Capital Market. *Revista de Administração de Empresas*, 54(3). <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140303>
- Gallén, M. y Giner, B. (2005). La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: Evidencia empírica. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34(124), pp. 141-181. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1155862>
- Garay, U. y González, M. (2008). Corporate Governance and Firm Value: The Case of Venezuela. *Corporate Governance: An International Review*, 16(3). 10.1111/j.1467-8683.2008.00680.x
- Garza, H., Cortez, K., Méndez, A. y Rodríguez, M. (2017). Efecto en la calidad de la información ante cambios en la normatividad contable: caso aplicado al sector real mexicano. *Contaduría y Administración*, 62(3). <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.11.012>
- Geiger, M., Quirvan, C. y Hazera, A. (2007). An International Comparison of Student Perceptions of Earnings Management Evidence of Effects of National Origin between Mexico and the United States. *Contaduría y Administración*, (223), pp. 53-68. <https://www.redalyc.org/pdf/395/39522304.pdf>
- Govorova, E., Jara, M. y López, F. (2013). Alteración del resultado para evitar pérdidas: un análisis internacional. *Revista Visión Contable*, (11). <https://doi.org/10.24142/rvc.n11a5>
- Gozgor, G., Lau, C. y Bilgin, M. (2016). Commodity markets volatility transmission: Roles of risk perceptions and uncertainty in financial markets. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 44. 10.1016/j.intfin.2016.04.008
- Healy, P. y Whalen, J. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.156445>
- Hofstede, G. (1997). *Cultures and organizations: software of the mind*. McGraw-Hill.
- Jara, M. y Sepulveda, J. (2016). Earnings management and performance in family-controlled firms Evidence from an emerging economy. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 29(1), pp. 44-64.
- Jiménez, J. P. (2015). *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39662/S1420855\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39662/S1420855_es.pdf?sequence=1)
- La Porta, R., Lopez, F., Shleifer, A. y Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6). <https://doi.org/10.1086/250042>
- Landsman, W., Maydew, E. y Thornock, J. (2012). The information content of annual earnings announcements and mandatory adoption of IFRS. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2). <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.04.002>
- Leuz, C., Nanda, D. y Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3). [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Levitt, A. (1998, 28 de septiembre). The Numbers Game. <https://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt>
- López, F. y Saona, P. (2005). Earnings management and internal mechanisms of corporate governance: Empirical evidence from Chilean firms. *Corporate Ownership y Control*, 3(1). 10.22495/cocv3i1p2
- Lopo, A. y De Jesus, A. (2017). Relationship Between Auditors' Fees And Earnings Management. *Revista de Administração de Empresas*, 57(2). <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020170204>
- McPhail, K. (1999). The Threat of Ethical Accountants: An Application of Foucault's Concept of Ethics to Accounting Education and Some Thoughts on Ethically Educating for the Other. *Critical Perspectives on Accounting*, 10(6). <https://doi.org/10.1006/cpac.1998.0277>
- Medeiros, C., Lopo, A. y da Costa, N. (2017). Earnings management strategies in Brazil: Determinant costs and temporal sequence. *Contaduría y Administración*, 62(5). <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.11.002>
- Montaner, C. (2001). *Las raíces torcidas de América Latina*. Plaza y Janés Editores.
- Ospina, J. (2016). *Los cursos en línea, masivos y abiertos en educación superior: análisis para la enseñanza de las NIIF*. [Tesis doctoral, Universitat de València]. Roderic. <http://hdl.handle.net/10550/57694>

- Pacheco, A. y Wheatley, C. (2017). The influence of culture on real earnings management. *International Journal of Emerging Markets*, 12(1). 10.1108/IJoEM-12-2014-0218
- Parte, L. y Gonzalo, J. (2009). ¿Se maquillan los resultados de las cotizadas en España? *Universia Business Review*, (21), pp. 36-55. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2911543.pdf>
- Pelucio, M., Moraes, C. y Begas, G. (2017). Corporate Social Responsibility and its Relation with Performance and Earnings Management. *Contabilidade Vista & Revista*, 28(1), pp. 25-44. <https://www.redalyc.org/pdf/1970/197050605003.pdf>
- Ramos, S. y Veiga, H. (2011). Risk factors in oil and gas industry returns: International evidence. *Energy Economics*, 33(3), pp. 525-542.
- Rodríguez, G. y van Hemmen, S. (2010). Debt, diversification and earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(2), pp. 138-159.
- Sáenz, J. y García, E. (2014). Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? *Journal of Business Ethics*, 121(3). <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Santiago, M. y Baek, H. Y. (2004). Board composition and firm performance of large Latin American firms: An exploratory view. *Latin American Business Review*, 4(2). 10.1300/J140v04n02\_01
- Santiago, M., Brown, C. y Báez, A. (2009). Prácticas de gobierno corporativo en América Latina. Academia. *Revista Latinoamericana de Administración*, (29), pp. 26-40.
- Takeuchi, Y. (2004). On a statistical method to detect discontinuity in the distribution function of reported earnings. *Mathematics and Computers in Simulation*, 64(1). [https://doi.org/10.1016/S0378-4754\(03\)00124-1](https://doi.org/10.1016/S0378-4754(03)00124-1)
- Vyas, D. (2011). The Timeliness of Accounting Write-Downs by U.S. Financial Institutions During the Financial Crisis of 2007-2008. *Journal of Accounting Research*, 49(3). <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00410.x>
- World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

## Notas

- \* Artículo de investigación científica y tecnológica