

**LA CALIDAD DEL RESULTADO PRE Y POST-ADAPTACIÓN A LAS IFRS  
EN MÉXICO POR EL CINIF**

**Isabel Martínez Conesa**

Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad  
Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, España  
Campus Espinardo, 30100 Espinardo Murcia, Tel. 868-88-3814

**Mercedes Palacios Manzano**

Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad  
Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, España  
Campus Espinardo, 30100 Espinardo Murcia, Tel. 868-88-7921

**Héctor Garza Sánchez**

Profesor de la Facultad de Contaduría Pública y Administración  
Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey N.L., México  
Campus Espinardo, 30100 Espinardo Murcia, Tel. 868-88-7925

**Área temática:** A) Información financiera y Normalización Contable

**Palabras Claves:** Calidad del resultado, mercados financieros internacionales, manipulación del resultado, calidad de la auditoría, devengos discrecionales, Normas internacionales de información financiera.

# LA CALIDAD DEL RESULTADO PRE Y POST-ADAPTACIÓN A LAS IFRS EN MÉXICO POR EL CINIF

## Resumen

Examinamos si la calidad del resultado ante la adaptación de las normas internacionales de contabilidad (IFRS) del CINIF, y/o cotizando en mercados con fuertes protección al inversor y/o auditado por una de las principales firmas de auditoría constriñe la gestión del resultado. Con una muestra de 93 empresas listadas en la BMV, 1.143 reportes anuales de 1997–2009. Concluimos que el trabajo del CINIF fue efectivo reduciendo la manipulación del resultado y si divulgan en mercados fuertes el esfuerzo se suma, manipulando menos, no encontramos evidencia de la calidad de la auditoría en este sentido.

## 1. Introducción

La contabilidad y auditoría en México han sido influenciadas por los principios generalmente aceptados en los Estados Unidos de América (US-GAAP's)<sup>1</sup> con un enfoque orientado al establecimiento de reglas más que de principios, regulada en un inicio por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP)<sup>2</sup>, encargada de emitir la normatividad contable, en boletines y circulares de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

Dentro de las evoluciones internas del IMCP fue dar vida al Patronato para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera que más tarde evolucionó al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera A.C. (CINIF), constituido en el 2001 por entidades líderes de los sectores públicos y privados. No fue sino hasta el 2004 en congruencia con la tendencia mundial y con el objetivo fundamental de avanzar hacia una mayor convergencia con las normas de información financiera internacional (NIF A-1), asume la función y responsabilidad de emitir la normativa contable en México, adaptando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) "International Financial Reporting Standards" (IFRS) del International Accounting Standards Board (IASB).

El mercado de capitales mexicano se clasifica de baja protección al inversor (Lang et al. 2006) proveniente de leyes civiles Francesas (LaPorta et al. 1998). En este sentido Land y Lang (2002) argumentan diversas razones para la armonización contable entre los países, comentando que las diferencias contables se han reducido y que muchos de los avances recientes en materia de contabilidad se han producido en la armonización de países reglamentado con leyes civiles.

En este sentido la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), procurando un desarrollo equilibrado del sistema financiero, y a la evolución de los mercados globales, ha manifestado la importancia de contar con un conjunto único de normas contables a nivel internacional para lograr que la información financiera de las entidades que cotizan en dichos mercados este determinado sobre las mismas bases y permita compararse a nivel internacional. Por lo tanto, ha decidido proceder al reconocimiento de las normas emitidas por el CINIF desde el 2006<sup>3</sup>, como estándar contable obligatorio de las empresas cotizadas.

Sin embargo en 2009 la CNBV modifica su estrategia decidiendo adoptar directamente las IFRS obligatoriamente para los ejercicios que comiencen en 2012<sup>4</sup>. No

---

<sup>1</sup> Rosco. Organización Internacional de los organismos rectores de las bolsas Marzo 31 de 2004

<sup>2</sup> <http://www.imcp.org.mx/spip.php?article31&menu=1>, consultado el 02 de Junio de 2010

<sup>3</sup> Circular Única de Emisoras Actualizada al 29 de diciembre de 2009, y con referencia a las clausulas transitorias de la reforma del 14 de Agosto de 2006.

<sup>4</sup> Artículo 78 primer párrafo de la Circular Única de Emisoras actualizada al 29 de Diciembre de 2009.

obstante, las emisoras pueden adoptar en forma anticipada para los ejercicios 2008, 2009, 2010 y 2011<sup>5</sup>.

Las IFRS ya han sido adoptadas en países pertenecientes a la Comunidad Económica Europea (CEE) y países como el Reino Unido, por lo tanto muchos de los estudios están enfocados en el sistema continental. Leuz y Verrecchia (2000); Bartov et al. (2005); Hung y Subramanyam (2007) y Barth et al. (2008) demuestran una mejor calidad de la información tras la adopción de normas de mayor calidad. En México no existe ningún estudio empírico en este sentido.

En este trabajo examinamos si el cambio de los PCGA en México emitidos por el IMCP, a las NIF emitidos por el CINIF, contribuyen a mejorar la calidad de la información financiera durante el periodo de 1997 al 2009. En este sentido medimos la calidad como calidad del resultado, y esta es medida a través de una menor manipulación. Así mismo la manipulación del resultado es medido a través de una disminución de los devengos discrecionales. Nuestros resultados concuerdan con estos autores ya que encontramos una disminución de los devengos discrecionales a partir de la entrada en vigor de las NIF, adaptadas conforme a las IFRS.

Además, siguiendo a Leuz et al. (2003) y Lang et al. (2006) examinamos si las empresas que cotizan en mercados internacionales con fuerte protección al inversor como el de USA presentan menor manipulación de los resultados, estudios recientes tales como; Ball y Wu (2003); Burgstahler et al. (2006); Nabar, (2007) y Cahan et al. (2008) concluyen que países con fuerte protección al inversor y una mejor divulgación de reglas están asociados con una menor manipulación; nuestros resultados concuerdan con estos autores, y además del avance de la calidad de la normativa, es importante el enforcement, en este sentido si observamos que la NIF es de calidad y si cotiza en un mercado con fuerte protección al inversor, tienen un incentivo mayor de manipular menos, lo cual los esfuerzos se suman.

Por otra parte si al estar auditadas por una de las principales firmas de auditoría presentan una mayor calidad en su reportes financieros (DeAngelo, 1981). Los resultados muestran que en México no encontramos evidencia que la calidad del auditor constriña la manipulación de los resultados.

## **2. Objetivos, hipótesis e investigaciones relacionadas**

La gestión de resultados se produce cuando las empresas, aumentan o disminuyen su devengo discrecional con el propósito de cumplir las expectativas fijadas por contratos, presiones del mercado de capital y costos políticos (Watts y Zimmerman, 1978). Esto puede deberse a declaraciones imprecisas (usando la flexibilidad permitida por la normativa contable), modificando los estados financieros sin modificar los flujos de

---

<sup>5</sup> Circular Única de Emisoras actualizada al 29 de Diciembre de 2009, y las clausulas transitorias de la reforma del 27 de Enero de 2009.

caja, trasladando los ingresos o los gastos de un periodo a otro, y/o a través de una manipulación real (modificando los flujos de caja).

La normativa contable provee una guía a los directivos de cómo registrar las decisiones contables, y a los inversores un medio para interpretarlas (Healy y Palepu, 1993); contrario a esto Schipper (2003) concluye que un cambio en menos reglas basadas en normativa contable no ampliará la tendencia de las empresas a maquillar la información contable. Beidleman (1973) concluye que el alisamiento del beneficio guarda una relación directa con la directriz de la normativa contable.

La hipótesis del comportamiento oportunista predice que los directivos utilizan su discrecionalidad para escoger los métodos contables permitidos por la normativa actual en su propio beneficio, misma que está relacionada fuertemente con la teoría de la agencia (Holthausen, 1990). Healy y Palepu, 1993; Wang y Williams 1994; y Healy y Wahlen, 1999) comentan que los directivos utilizan su discrecionalidad para reflejar el desarrollo futuro de la empresa, siendo la gestión de resultados una señal de valor económico en la empresa, a través del incremento de los devengos discrecionales con la expectativa de generar rendimientos futuros.

Nuestro objetivo es verificar si la calidad del resultado de las empresas mexicanas cotizadas en la BMV ha mejorado por el proceso de adaptación a las IFRS emprendido por el CINIF, asimismo si la calidad del resultado se asocia al estar auditado por una de las principales firmas de auditoría o finalmente viene inducida por cotizar en mercados con fuerte protección al inversor.

El trabajo contribuye al debate sobre la eficiencia de la labor del CINIF, demostrar si en un principio en lugar de adaptar las IFRS sería mejor haberlas adoptado directamente para las empresas emisoras de la BMV, y así mismo poner de manifiesto el avance de la normativa contable en México congruente con la tendencia mundial, en un alto grado de transparencia, objetividad y confiabilidad.

### **Hipótesis 1:**

**La adaptación de la normativa contable mexicana a las normas internacionales de contabilidad por el CINIF ha mejorado la calidad de la información financiera de los grupos cotizados en la BMV.**

Barth et al. (2008); Hung y Subramanyam (2007) y Bartov et al. (2005), documentan que las empresas que adoptan la normativa internacional exhiben menor manipulación, un reconocimiento más oportuno de las pérdidas y por conclusión presentan una mejor calidad de su información financiera, en comparación con las empresas que utilizan normativa alemana.

Leuz y Verrecchia (2000) examinan las empresas alemanas que adoptan las IFRS y USA-GAAP's concluyendo que las empresas incrementan los niveles de calidad de la

información financiera y su divulgación. Sin embargo posterior a la adopción desarrollan una disminución en el costo de capital.

Leuz (2003b), en un estudio para empresas en el mercado Alemán, efectúa un trabajo en base a la simetría de información entre los USGAAP's y las IFRS concluyendo que los estados financieros bajo los USA-GAAP's presentan una mayor calidad de información que mediante IFRS. Barth et al. (2006) en empresas de los USA sus resultados son mejores bajo US-GAAP's que IFRS.

Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) muestran que la adopción de las IFRS no trae ninguna mejoría en la calidad de la información, si lo comparamos con los PCGA alemanes. Daske et al. (2009) concluyen que la adopción de las IFRS no es sinónimo de incremento en la calidad de la información, sino una estrategia de credibilidad y transparencia.

Aussenegg et al. (2008) para una muestra de 17 países de Europa muestran que las empresas en desarrollo y de alto grado de apalancamiento manipulan mayormente, y a disminuirlo si cuentan con un alto nivel de flujo de efectivo, y observa que la manipulación es menos pronunciada en países anglosajones que en el resto de Europa.

Ball y Wu (2003) comentan que la calidad de presentación de informes en última instancia, está determinada por factores económicos y políticos subyacentes que influyen en los directivos e incentivos de los auditores, y no por las normas contables, en este sentido nuestro estudio contribuye a la literatura contable también en otros dos aspectos.

Por una parte pretendemos constatar la existencia de una mejor calidad del resultado a partir de calidad del auditor, de tal forma que a mayor calidad, menor manipulación; a este respecto, gran parte de la literatura referida a este tema se elabora en el contexto anglosajón (DeFond y Jiambalvo, 1994; Dechow, et al. 1996; Becker et al. 1998; DeFond y Subramayan, 1998; Debra y Shivakumar, 1999; Shivakumar, 2000).

DeAngelo (1981) señala que los auditores más grandes son más independientes económicamente de sus clientes, y por tanto aumenta la fiabilidad y calidad de la auditoría. Esta viene dada en función de dos condiciones por una parte la preparación del auditor para detectar una infracción y por la otra su independencia que lo informará.

## **Hipótesis 2:**

**Las empresas mexicanas cotizadas en la BMV auditadas por las principales firmas de auditoría reportan un resultado de mayor calidad.**

Becker et al. (1998); DeFond y Subramayan (1998) y Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) encuentran que las empresas auditadas por una de las principales firmas de auditoría manipulan menos. La interpretación de la normativa requiere de un juicio profesional, tanto del directivo como del auditor, sin embargo parece que la calidad del auditor influye en la calidad de la información y en la manipulación del resultado (DeFond y Subramayan, 1998).

Estudios como Debra y Shivakumar, (1999) demuestran que los directivos manipulan más la información en periodos intermedios cuando existe una ausencia en la revisión de los auditores. A este respecto DeFond y Jiambalvo (1994) y Shivakumar (1996) comentan que una limitación de manipular los resultados por parte de la gerencia es la habilidad del auditor en detectarlo, y esta habilidad está directamente relacionada con los conocimientos que el auditor tiene de la empresa (Othman, 2006). En este mismo sentido DeFond y Subramayan (1998), concluyen que las empresas disponen de devengos negativos mayores si cambian de un auditor de las principales firmas auditoras a otros auditores que no lo son.

Sin embargo para el contexto español Navarro y Martínez (2004), para Bélgica con Bauwhede y Willekens (1998) y Othman (2006) para empresas de Canadá y Francia, no encuentran una disminución de los devengos discrecionales si están auditados por una de las principales firmas auditoras.

En este sentido Dechow et al. (1996) en una muestra para 92 empresas que son investigadas por la SEC por violar los US-GAAP's, sugiere que aun siendo auditadas por una de las grandes firmas de auditoría no impide que estas manipulen sus resultados. Pero si lo evitarían principalmente para no contribuir en importantes costos de litigio y reputación (Shivakumar 2000).

Francis y Wang (2004) concluyen que las principales firmas de auditoría son más conservadoras en sistemas legales más rígidos y con fuertes protecciones al inversor. Concluyen que la calidad de los resultados es distinta en los diferentes regímenes jurídicos, principalmente debido a las diferencias entre países en la aplicación por la comunidad internacional de la marca de las principales firmas de auditoría.

Segundo siguiendo a Ball y Wu (2003) concluyen que la calidad de los resultados mejoran cuando esta listada la empresa en mercados internacionales derivadas de leyes comunes e.g. (USA y UK), en este sentido planteamos nuestra siguiente hipótesis:

### **Hipótesis 3:**

**Las empresas mexicanas cotizadas en la BMV que cotizan también en otros mercados con fuerte protección del inversor reportan un resultado de mayor calidad.**

Pretendemos comprobar empíricamente si las empresas que cotizan en el mercado mexicano con presencia en mercados internacionales como la Bolsa de Nueva York, presentan mejor calidad. Estudios recientes tales como (Leuz et al. (2003); Lang et al. (2006); Burgstahler et al. (2006); Nabar (2007) y Cahan et al. (2008) muestran que los países con una débil protección al inversor manipulan más sus resultados. Y menor en economías con una larga estructura de mercado, fuertes medidas de protección al inversor y una ejecución legal más severa, encontrando que la gestión de los resultados

está asociada negativamente con la calidad de derechos de los accionistas, los esfuerzos legales, y los informes financieros de calidad.

En este mismo sentido Lang et al. (2003) concluyen que las empresas listadas en el mercado de USA cuentan con un mejor ambiente de información y por lo tanto están mejor valorados por el mercado. A este respecto Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) comentan que las empresas que reportan su información en los mercados internacionales, tienen menos probabilidad de manipular sus informes, tienen grandes incentivos en reportar con transparencia, ya que están sujetas a restricciones más severas y expuestas a riesgos de litigio.

### **3. Metodología y Muestra.**

#### **3.1. Muestra**

Tomamos como base las empresas registradas en la BMV, recopiladas en la base de datos de Infosel con los estados financieros disponibles de 1997 a 2009. La selección de empresas listadas en la BMV se justifica no sólo por la accesibilidad de la información, sino por la flexibilidad y calidad de los mismos. Se dispone de una muestra inicial de 1,318 observaciones anuales, correspondientes a 109 empresas consolidadas, de 6 sectores clasificados según la BMV.

Realizamos en primer lugar un análisis exploratorio de los datos, las empresas del sistema financiero por encontrarse sujeta a una regulación contable especial no se tomaron en cuenta, y aquellas empresas que por su ingreso o salida en la BMV no se cuenta con información suficiente. Solamente las empresas con suficientes observaciones son tomadas en cuenta.

La muestra final consiste en 93 emisoras con 779 reportes anuales para el periodo de 1997 al 2005 y de 365 de 2006 al 2009. La muestra es representativa con el 91% de las emisoras principales de la BMV<sup>6</sup>. La distribución de la muestra por año y por sector se recoge en las Tablas 1.1. y 1.2.

**Tabla 1.1.**  
**Distribución de la muestra por año.**

<b>Periodo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
1997	72	6.3
1998	82	7.2
1999	83	7.3
2000	86	7.5
2001	89	7.8
2002	90	7.9

<sup>6</sup> Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, "El mercado de valores en Mexico" CEF/124/2009.



2003	91	8.0
2004	93	8.1
2005	93	8.1
2006	93	8.1
2007	92	8.0
2008	91	8.0
2009	88	7.7
Total	1143	100.0

**Tabla 1.2. Distribución de la muestra por sector de la BMV.**

Sector Bolsa Mexicana de Valores	Frecuencia	%
Materiales	233	20.4
Industrial	236	20.6
Servicio y bienes de consumo no básico	223	19.5
Producto de consumo frecuente	301	26.4
Salud	51	4.5
Servicios de telecomunicaciones	99	8.7
Total	1143	100.0

Elaboración propia

### **3.2. Determinación de los devengos discrecionales.**

Se asume que la manipulación tiene su origen en los devengos discrecionales por ello, medimos la discrecionalidad del directivo en la gestión del resultado utilizando los modelos de Jones (1991), Dechow (1995) y Kasznik (1999), a fin de asegurar la robustez de los resultados obtenidos. Esperamos resultados concluyentes con independencia del modelo utilizado para la estimación de los devengos discrecionales.

La literatura interpreta el valor ajustado de las ecuaciones como los devengos no discrecionales (normales) y los residuos como los devengos discrecionales (manipulación). Según este razonamiento los ajustes totales por devengo, se explican con dos variables fundamentales: el cambio en el volumen de ventas (?VTAS), que implicará mayores o menores devengos a corto plazo, y el valor del inmovilizado que influirá en la cantidad de devengos a largo plazo (PPE). Por lo tanto los residuos explicaran aquellos ajustes no explicados, i.e. los ajustes discrecionales.

El estudio se desarrolla con información presentada en corte transversal para mejorar la estimación de los parámetros (Defond y Jiambalvo 1994). A diferencia de Jones (1991) que calculó los devengos totales a partir de información tomada del Balance General, i.e. la variable dependiente, (DT) es calculado bajo el método directo<sup>7</sup>, siguiendo a McNichols (2000); Dechow et al. (2003); y Cohen et al. (2010) en donde determinan que el flujo de caja operacional  $CFO_{it}$  es igual a la utilidad neta antes de partidas extraordinarias y operaciones discontinuas  $EBXI_{it}$  obtenidas del estado de flujo de efectivo, menos los devengos totales. Entonces podemos calcular el monto de devengo total a partir de la diferencia entre  $EBXI_{it}$  y  $CFO_{it}$ .

En este sentido en los modelos de Jones modificado se presenta la variable (?REC), como el cambio de las cuentas por cobrar (de las actividades operacionales), incremento o decremento del estado de flujo de efectivo (Dechow et al. 2003).

Todas las variables son deflactadas por el total de activos al inicio del periodo, para controlar el factor de crecimiento en la escala. En este sentido siguiendo a Kothari et al. (2005, pp.173), los devengos discrecionales incluyen una constante, demostrando que los devengos discrecionales basados en modelos sin un término de constante son menos asimétricos, lo que hace que las pruebas de devengos discrecionales sea una medida menos precisa y no apta para una comparación. El término constante medido por los activos totales como deflactor es también una medida adicional para controlar la heteroscedasticidad Garza-Gómez et al. (2000), sin embargo deflactar los coeficientes reduce pero no elimina el efecto de la heteroscedaticidad, por lo cual todo los modelos econométricos se corrigieron mediante el test de White.

### 3.3. Factores explicativos.

La variable dependiente ( $DD_{it}$ ) se define como la parte discrecional (manipulada) obtenida a partir de la diferencia de entre el valor real de los devengos y el valor estimado de los devengos totales. Con los residuos (e) así calculados, hemos obtenido la variable dependiente ( $DD_{it}$ ) de una segunda ecuación a través del cual pretendemos comprobar no sólo la relación entre los devengos discrecionales y su efecto en la entrada en vigor de la NIF mexicana, sino la vinculación de otros factores como la manipulación de resultados, la calidad del auditor, el enforcement con el mercado internacional, el efecto del endeudamiento. De esta forma, las restantes variables empleadas van a servir con una doble función: como variables de control respecto a la variable independiente principal utilizada y para mostrar su grado de relación con la manipulación de resultados.

Las variables independientes siguiendo a Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) para nuestro modelo serán: Cambio en la normativa (Nar), cotiza en la Bolsa de Nueva York (NYSE), y calidad del auditor (Aud).

---

<sup>7</sup> Collins y Hribar (2002) encuentran que los devengos calculados usando el estado de flujo de efectivo son más precisos que los calculados a partir de las partidas del balance general.

**Modelo 4.**

$$DD_{it} = \lambda_1 Nar_{it} + \lambda_2 NYSE_{it} + \lambda_3 Aud_{it} + \lambda_4 CFO_{it-1} + \lambda_5 Lev_{it} + \lambda_6 Grow_{it} + \lambda_7 ROA_{it} + \lambda_8 Als_{it}$$

**Tabla 1.3. Descripción de las variables del modelo 4.**

Tipo de variable	Variable	Definición	Signo Esperado
<b>Dependiente</b>	<i>DD<sub>it</sub></i>	Devengos discrecionales determinados por el residuo del modelo	
<b>Independiente</b>	<i>Nar<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= divulga NIF a partir del 2006 y 0 resto	(negativo)
	<i>NYSE<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= cotiza en la Bolsa de Nueva York 0 resto	(negativo)
	<i>Aud<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= grandes firmas y 0 resto	(negativo)
<b>Control</b>	<i>CFO<sub>it</sub></i>	Flujo de efectivo, medido en términos de flujo de efectivo de la operación deflactadas por el activo al inicio del año.	(negativo)
	<i>Lev<sub>it</sub></i>	Endeudamiento, medido en términos de relación entre deudas y activos totales de la empresa i en el año t.	?
	<i>Grow<sub>it</sub></i>	Crecimiento, medido en términos de la relación de la diferencia en ventas y las ventas del periodo anterior de la empresa i en el año t.	positivo
	<i>ROA<sub>it</sub></i>	Retorno sobre activo, ratio medido en términos de relación entre resultado antes de partidas extraordinarias y activos totales de la empresa i en el año t.	positivo

	<i>Als<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= Si la empresa <i>i</i> durante el año <i>t</i> obtiene unos beneficios ordinarios antes de devengos discrecionales mayores que el beneficio ordinario del año anterior, el cual ya incluye devengos discrecionales; y 0 resto.	?
	<i>Ind<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= si la empresa se encuentra ubicada en cada sector de la BMV y 0 resto.	
	<i>Year<sub>it</sub></i>	Dicotómica 1= si el estado financiero reportado se encuentra en algún supuesto de cada año de 1997 al 2009 y 0 = resto	

#### **Variables de control:**

Las siguientes variables están destinadas a controlar los factores conocidos o potenciales específicos de la empresa y que pueden afectar al nivel de los devengos de la empresa.

El flujo de efectivo (CFO) es agregado como una variable de control en diferencias de desarrollo, especialmente en caso de extremo desarrollo donde los devengos discrecionales pueden estar mal especificados (Shivakumar, 1996; Bauwhede y Willekens, 1998; Becker et al. 1998; Young, 1999; Francis y Wang, 2004; Van Tendeloo y Vanstraelen, 2005; Othman y Zeghal, 2006 y Cahan, 2008). Se recurre a esta variable dentro de la partida del estado de flujo de efectivo "recursos generados (aplicados) en la operación.

La variable endeudamiento (LEV) es el ratio de las deudas totales entre el activo total (Becker et al. 1998; Ball y Shivakumar, 2005; y Hribar y Nichols, 2007), argumentan que los contratos de deuda son usados como incentivos de manipulación, en el sentido que los acreedores utilizan la información contable para evaluar y supervisar los créditos otorgados. En este sentido existirá una manipulación del resultado más alta cuando están de frente en el proceso técnico del préstamo. Estudios como DeFond y Jiambalvo (1994) y Sweeney (1994) encuentran que las empresas con apalancamiento financiero son más propensas a manipular su información financiera hacia arriba, asociándolo con un incumplimiento de su contrato.

Sin embargo, DeAngelo y Skinner (1994) concluyen que las empresas con dificultades de endeudamiento presentan devengos discrecionales negativos con el propósito de renegociar los acuerdos de deuda, por ello argumentan que la elección contable reflejaba la dificultad más de tratar de evitar cualquier violación de los contratos de deuda o de enmascarar las dificultades financieras; por lo tanto el objetivo será

convencer a los acreedores de la necesidad de efectuar concesiones en las negociaciones. En este mismo sentido, Sweeney (1994) comenta que es difícil asociar cualquier evidencia de manipulación contable con algo que concierne a un contrato como los contratos de deuda.

Usamos las siguientes dos variables de control del desempeño de la empresa al igual que Francis y Wang (2004); por una parte la variable crecimiento (Grow) indica que las empresas con un alto crecimiento son más propensas a participar en el uso de devengos discrecionales (McNichols, 2000), y por otra parte la variable (ROA) positivamente relacionada con la variable devengos discrecionales. Esto quiere decir que los directivos se ven motivados a manipular hacia arriba con la intención de hacer más atractiva la empresa (Kothari et al. 2005).

Siguiendo a Bauwhede y Willekens (1998) una de las variables de control que a juicio nuestro guarda una relación con los devengos discrecionales es la variable alisamiento del resultado (ALS), por la extensa literatura que existe al respecto.

En este modelo agregamos las variables de control por industria, siendo este un importante factor de medición en diversos estudios (Roychowdhury, 2006). A este respecto McNichols et al. (2000) comenta que en industrias específicas se pueden tener mejores resultados a la hora de identificar los ajustes por devengos.

Lei et al. (2007) en una muestra de 6,746 observaciones de 1994 a 2004 evalúa las provisiones de cuentas incobrables utiliza la variable "Year" para controlar el efecto macroeconómico anual, en el mismo sentido Echer y Healy, (2003) incluyen esta variable para controlar el efecto del tiempo sobre el rendimiento de las acciones.

#### **4. Resultados**

Se presenta los resultados del modelo de Jones (1991), Dechow (1995) y Kasznik (1999). Se analiza el signo y su significancia estadística de los coeficientes estimados, y junto con la capacidad de los modelos para explicar la cifra de devengo total ( $R^2$  Ajustada). Al igual que en otros trabajos previos, primero expondremos los resultados de la estadística descriptiva para pasar a continuación a las pruebas multivariantes.

La tabla 1.4. presenta los resultados de los modelos: en el modelo de Jones,  $\beta_1$  es positivo y significativo. Así,  $\beta_1$  indica que durante esos años, una variación positiva en los ingresos causó una variación positiva en algunas de las cuentas del capital de trabajo, i.e. en el componente de devengo de corto plazo,  $\beta_2$  es negativo y significativo, según lo esperado, ya que la "propiedad planta y equipo" está relacionada a un devengo (gasto de depreciación) que disminuye el beneficio (Peasnell et al. 2000). Con respecto a la capacidad explicativa del modelo de Jones su  $R^2$  ajustada alcanza un valor de 10.70%.

Los resultados en el modelo de Jones modificado son muy similares a los resultados de Jones. Los resultados de los signos son los esperados en el modelo. Las diferencias

entre ambos modelos se producen en la etapa de estimación del devengo discrecional, ya que se considera el cambio en las cuentas por cobrar  $\Delta REC_t$ , disminuidas de la diferencia de las ventas en el modelo original de Jones, asumiendo que las ventas a crédito son discretionales. Con respecto a la capacidad explicativa del modelo de Jones el  $R^2$  Ajustado alcanza un valor de 14.30%.

En el modelo de Kasnik  $\beta_1$  es positivo y significativo;  $\beta_2$  y  $\beta_3$  son negativos y significativos según lo esperado. Se observa que explica una porción significativa de la variación de los devengos totales, el  $R^2$  Ajustado es de 37.51%. Por ello parece ser un modelo que puede estimar el componente de devengo discrecional, ya que presenta un mejor ajuste que los modelos de Jones y modificados de Jones (García et al. 2009).

**Tabla 1.4. Estimaciones de los modelos de Jones, modificado de Jones (Dechow, 1995 y Kasznik, 1999).**

Variable	Coefic.	Signo esperado	Modelo1 Jones	Modelo2 Dechow	Modelo3 Kasznik
Constante	$\beta_0$		0.022669 0.000800	0.018675 0.005000	0.019726 0.001500
$\Delta VTAS_t / TA_{t-1}$	$\beta_1$	$\pm?$	0.094099 0.000000		
$PPE_t / TA_{t-1}$	$\beta_2$	negativo	-0.033294 0.000000	-0.031650 0.000000	-0.027242 0.000000
$\Delta VTAS_t - \Delta REC_t / TA_{t-1}$	$\beta_1$	$\pm?$		0.101895 0.000000	0.091644 0.000000
$\Delta CFO_{it}$	$\beta_3$	negativo			-0.310126 0.000000
$R^2$ Ajustada			0.107007 0.000000	0.143094 0.000000	0.375105 0.000000

Modelo 1 "Modelos de Jones"

$$\Delta DT_{it} / TA_{t-1} = \beta_0 + \beta_1 \left( \Delta VTAS_{it} / TA_{t-1} \right) + \beta_2 \left( PPE_{it} / TA_{t-1} \right) + \epsilon_{it}$$

$$\text{Modelo 2 "Modelo de Dechow"} \quad \text{Modelo} \quad 3 \quad \text{"Modelo"} \quad \text{de} \quad \text{Kasznik"} \\
\frac{ADT_{it}}{TA_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{\Delta VTAS_{it} - \Delta REC_{it}}{TA_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{PPE_{it}}{TA_{t-1}} \right) + \epsilon_{it}$$

$$\frac{ADT_{it}}{TA_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{[(\Delta VTAS_{it} - \Delta REC_{it})]}{TA_{t-1}} \right) + \beta_2 \frac{PPE_{it}}{TA_{t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta CFO_{it}}{TA_{t-1}} + \epsilon_{it}$$

Una vez modelado la parte no discrecional de los ajustes por devengo de los tres modelos propuestos, se estimó la parte discrecional calculado de la diferencia de el valor real y el valor estimado de los devengos totales, de esta manera con los residuos (e) así calculados, hemos obtenido la variable, lo cual constituye una aproximación al valor discrecional de los ajustes por devengo<sup>8</sup>. Se presenta los estadísticos descriptivos para (e) para la muestras de empresas que divulgan información bajo PCGA y para empresas que divulgan bajo NIF.

**Tabla 1.5. Estadísticos descriptivos de los devengos discrecionales estimados.**

Modelos	Muestra estadísticos descriptivos muestra 1143 reportes 93 empresas							
	1997 A 2005				2006 A 2009			
	N	Media	Desv. típ.	Mediana	N	Media	Desv. típ.	Mediana
Residuo de Jones	779	.007585	.0758403	.010842	364	-.016233	.0820968	-.004692
Residuo de Dechow	779	.007450	.0744488	.011894	364	-.015944	.0800972	-.003955
Residuo de Kasznik	779	.007600	.0605520	.011068	364	-.016264	.0731756	-.002521

De conformidad a lo establecido en la H1 se espera que el cambio de normativas contables de PCGA a NIF implique que los directivos manipulen a la baja el beneficio, debido a un incremento en la calidad de la normativa convergente hacia IFRS.

Para el período de 1997 a 2005 reportado bajo PCGA, los resultados muestran para los tres modelos desarrollados una mediana del devengo discrecional positiva, presentando evidencia de manipulación a la alza del beneficio. Esto puede deberse a la flexibilidad de la normativa.

El periodo de 2006 al 2009 reportado bajo NIF se caracterizan en todos los modelos por presentar una mediana del devengo discrecional negativa, presentando por lo tanto evidencia de manipulación a la baja esto puede deberse en primer lugar al reconocimiento oportuno de los devengos y a una disminución de los gastos por una normativa contable más estricta. Creemos que la causas principales que motiva este cambio son la que se contemplan en la (NIF-A2), que se caracteriza por dos importantes contribuciones a la normativa: en primer lugar, el concepto de sustancia económica es esencial y se antepone a la forma legal, ya que atiende al fondo, y en segundo lugar el principio de realización se renombra como postulado de devengo contable.

<sup>8</sup> Este resultado puede ser positivo o negativo, lo cual depende de la dirección de la manipulación contable.

La tabla 1.6. muestran las empresas con devengos discrecionales negativos (e-) y positivos (e+). Los resultados muestran que las medias son estadísticamente distintas de cero, lo que constituye evidencia de manipulación contable en ambos periodos. Para el periodo de 1997 al 2005 existen un número de empresas que manipulan a la alza mayor que el número de empresa que manipulan a la baja.

**Tabla 1.6. Estadísticos descriptivos de los devengos discrecionales positivos y negativos estimados.**

Modelos	Muestra estadísticos descriptivos 1143 reportes a 93 empresas									
	de 1997 a 2005					de 2006 a 2009				
	n	e -	e +	Media e -	Media e +	n	e -	e +	Media e -	Media e +
Residuo de Jones	779	306	473	-.050115	.044913	364	197	167	-.070018	.047214
Residuo de Dechow	779	306	473	-.049009	.043975	364	197	167	-.068428	.045968
Residuo de Kasznik	779	295	484	-.041556	.037560	364	192	172	-.065333	.038509

La media de los devengos discrecionales positivos es menor que la media de los devengos discrecionales negativos para todos los modelos en valor absoluto. Esto quiere decir que no prevalece una manipulación a la alza en el beneficio contable, la diferencia no es considerable en valor absoluto, y se debe posiblemente a la reversión de los devengos de años anteriores.

Para el período de 2006 al 2009, existen un número de empresas que manipulan a la baja mayor que el número de empresa que manipuló a la alza en los tres modelos. En cuanto a la media de los devengos discrecionales negativos es mayor que la media de los devengos en valor absoluto prevaleciendo con esto la manipulación a la baja en este periodo.

En resumen los resultados muestran que en el periodo de 1997 al 2005 prevaleció la manipulación a la alza ajustando los resultados positivamente, debido principalmente a presentar su información en base a una normativa menos rígida. Los resultados para el segundo periodo de 2006 al 2009 muestran que prevaleció la manipulación a la baja con devengos discrecionales decrecientes, y los valores absolutos de (e+) y (e-) siendo mayores los (e-) concuerda con lo establecido en la H1 en cuanto a una disminución de los devengos discrecionales a causa de una mejora en la calidad de la normativa.

### **Análisis Multivariante.**

Dado la diferencia de los tres modelos sobre los que estamos basándonos para el cálculo de los devengos discrecionales, los resultados obtenidos se van a mostrar separados según correspondan a uno u otro modelo.

### **Modelo de Jones.**



Una vez determinada la variable dependiente, desarrollamos el análisis multivariante a partir del modelo 4, el análisis de correlación a través de la prueba de Pearson, muestran que todas las variables se encuentran por debajo del valor absoluto de 0.51, y por lo tanto no encontramos problemas de multicolinealidad, nuestros resultados son congruentes con Francis y Wang (2004).

Los residuos son heterocedásticos, realizados mediante el test de heterocedasticidad de White, por lo cual, tanto en este caso como en los demás hemos realizado la misma corrección de White. La  $R^2$  es del 74.12 %, lo cual se puede considerar aceptable.

**Tabla 1.7. Regresión por MCO de los devengos discrecionales sobre las variables contrastadas y las variables de control**

Variable	JONES		DECHOW		KASZNIK	
	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.
<b>NAR</b>	-0.024138	0.0000	-0.024432	0.0000	-0.021687	0.0000
<b>NYSE</b>	-0.011250	0.0007	-0.010711	0.0016	-0.011479	0.0077
<b>AUDI</b>	0.001593	0.5107	0.001330	0.6314	-0.000375	0.9316
<b>CFO</b>	-0.667682	0.0000	-0.642607	0.0000	-0.377316	0.0000
<b>LEV</b>	-0.027188	0.0311	-0.031505	0.0135	-0.025279	0.0000
<b>GROW</b>	-0.023051	0.0000	-0.028908	0.0000	-0.027335	0.0000
<b>ROA</b>	0.636059	0.0000	0.598061	0.0000	0.512087	0.0000
<b>ALS</b>	0.013292	0.0112	0.01318	0.0118	0.017641	0.0057
<b>R<sup>2</sup> Ajustada</b>	<b>74.11%</b>		<b>72.26%</b>		<b>53.37%</b>	

Analizando los resultados presentados en la tabla 1.7., la variable cambio de normativa (Nar) es significativa y negativa. El resultado muestra una fuerte evidencia del efecto del cambio de la normativa y su reducción en la manipulación de los resultados; esto quiere decir que las empresas que reportan su información bajo las NIF, efectúan manipulación de resultados hacia abajo. La evidencia señala que la información presentada bajo NIF, presenta una reducción en la manipulación del resultado, nuestros resultados son congruentes con Leuz y Verrecchia, (2000); Bartov et al. (2005) y Hung y Subramanyam, (2007) concluyen que existe una mejor calidad de información si los resultados son reportados mediante las IFRS.

También es congruente con nuestra H1, en el sentido de que las empresas que reportan bajo NIF en promedio efectúan significativamente menos manipulación contable en comparación con las empresas que reportan bajo PCGA, pues durante el periodo de 2006-2009 la información es divulgada bajo NIF y presentan manipulación a la baja en respuesta a una mejor calidad contable. Nuestros resultados no son congruentes con Van Tendeloo y Vanstraelen (2005).

La variable calidad del auditor (Aud) no resulta significativa. Por tal motivo rechazamos la H2, referente a que los servicios de auditoría no mejoran la calidad de la información financiera. Eso puede explicarse en los diferentes intereses imperantes entre las empresas cotizadas, ya que el 79.6% están auditados por una de las principales firmas de auditoría, es posible que el resultado fuera distinto si la muestra se hubiera tomado de empresas no cotizadas.

Nuestros resultados son similares a los de Bauwhede y Willekens (1998); Navarro y Martínez (2004) y Oathman (2006) que concluyen que la calidad del auditor no constriñe el nivel de los devengos discrecionales presentados por parte de las empresas cotizadas. Francis y Wang (2004) concluyen que las grandes firmas de auditoría en países donde el sistema legal no impone protección al inversor, imponen políticas contables menos conservadoras. En este sentido Aussenegg et al. (2008) comenta que el desconocimiento por parte del auditor de normativas nuevas hace permisible la interpretación de la normativa. Nuestros resultados son contrarios a DeFond y Jiambalvo (1994); Debra y Shivakumar (1999) DeFond y Subramanyam (1998) Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) argumentan que la disminución de los devengos discrecionales se ve influenciada por la calidad de la auditoría, ya que las grandes firmas de auditoría proveen mayor calidad de información contable.

Asimismo, Dechow et al. (1996) afirma que la revisión por parte de una de las principales firmas de auditoría no impide que se efectúe una manipulación de resultados, y una partición dicotómica de las firmas de auditoría en cuanto a su tamaño no captura la efectividad del auditor.

Con respecto a la variable cotización en la NYSE esta es significativamente negativa, i.e. que las empresas que cotizan en la NYSE realizan menor gestión de los resultados. Nuestros resultados son congruente con Leuz et al. (2003); Lang et al. (2003); Van Tendeloo y Vanstraelen (2005); Burgstahler et al. (2006); Nabar (2007) y Cahan (2008) que concluyen que en los países con fuerte protección al inversor y un mercado de capital más grande presentan menor manipulación del resultado. Por lo tanto se acepta la H3 en el sentido que las empresas que cotizan en mercados con fuerte protección al inversor efectúan un menor alisamiento del beneficio.

Respecto a las variables de control encontramos que la variable CFO es significativamente negativa mostrando la correlación negativa entre los devengos y el flujo de caja como proxy de alisamiento de resultado, congruente con respecto a otros trabajos recientes (Shivakumar et al. 1999; Rees et al. 1996; Kaznik, 1999; Garza-Gómez et al. 2000; Roychowdhury, 2006 y Pronobis et al. 2008), esto indica el uso de devengos para alisar la variabilidad de los flujos de caja operativos, nuestros resultados son semejantes a Van Tendeloo y Vanstraelen (2005).

Igualmente es significativa y negativa la variable endeudamiento (Lev); esto quiere decir que las empresas manipulen a la baja con el propósito de no transgredir los convenios de deuda. Contrario a lo expuesto por Watts y Zimmerman (1978), la

expectativa era que obtuviéramos un resultado positivo: i.e. que en base a los acuerdos de deuda los acreedores imponen restricciones de inversión o de pago de dividendos, y las empresas para no incurrir en violaciones efectúan manipulación a la alza, debido a que las empresas están más próximas a infringir los acuerdos de deuda (Defond y Jiambalvo, 1994). En este sentido Ball y Shivakumar (2005) comentan que en las empresas con mayor riesgo resulta ser más estrecho el control que ejercen los acreedores sobre la empresa.

En contraposición con lo anterior esto supondría que a mayor deuda, menor nivel de manipulación, por lo que el coeficiente de esta variable resulta ser negativo y por lo tanto se efectúa alisamiento hacia abajo. En este sentido Dechow (1994) argumenta que esta variable puede tener signo negativo, ya que pueden tener negociaciones con los acreedores en la necesidad de efectuar una concesión en los acuerdos de deuda, así mismos nuestros resultados son semejantes a los obtenidos por Becker et al. (1998).

Nuestros resultados son contrarios a los siguientes autores en el sentido que efectúan manipulaciones a la alza, efectuando un alisamiento del beneficio para no incurrir en violaciones a los contratos de deuda. Sweneey (1994) en una muestra de 130 empresas de 1980 a 1989 que efectúan violación a los contratos de deuda concluye que los directivos efectúan incremento en los resultados al acercarse el incumplimiento a los contratos de deuda. En el mismo sentido DeAngelo y Skinner (1994) muestran que los directivos inflan sus resultados para evitar violaciones a los contratos de deuda, por otra parte DeFond y Jiambalvo (1994) para una muestra de 94 empresas que violan contratos de deuda encuentran que las empresas efectúan manipulación positiva en los años anteriores a la violación, y en los años de la violación de los contratos de deuda se presenta devengos totales anormales negativos.

La variable crecimiento (Grow) es negativa y significativa. Su resultado es contrario a lo que esperábamos ya que el crecimiento esta positivamente relacionado con los devengos no discrecionales de la empresa (Young, 1999). Las empresas en crecimiento experimentan mejores oportunidad de atraer la inversión y por lo tanto se espera que la relación entre devengos discrecionales y crecimiento sea positiva. En nuestro resultado existe una manipulación hacia abajo.

Una de la variables que consideramos representativas es la variable alisamiento (ALS). La abundante literatura demuestra la existencia de esta práctica. Nuestros resultados muestran que guarda una relación significativamente positiva, ello indica que los devengos discrecionales son más elevados (menores) cuando el resultados ordinario antes de manipulación es inferior (superior) al resultado ordinario publicado el año anterior. Nuestros resultados son semejantes a los encontrados por Bauwhede y Willekens (1998) pero con signo contrario.

### **Modelo de Dechow y Kasznik.**

Una vez determinada la variable dependiente, desarrollamos el análisis multivariante de los modelos de Dechow y Kasznik a partir del modelo 4. El análisis de correlación muestra por medio de la prueba de Pearson. Al igual que el modelo anterior de Jones que todas las variables se encuentran por debajo del valor absoluto de 0.51.

Los residuos son heterocedásticos, realizados mediante el test de heterocedasticidad de White. La  $R^2$  es del 72.26% y 53.37% respectivamente lo cual se puede considerar aceptable.

Analizando los resultados presentados en la tabla 1.7. Encontramos que todas las variables tienen el signo y significancia igual que el modelo original de Jones lo cual demuestra lo robusto de las pruebas.

## **5. Conclusiones**

En base a nuestros resultados concluimos que el trabajo del CINIF a sido efectivo, ya que existe una reducción de la manipulación y repercute en mejora de la calidad. Justificamos la adopción del 2012, lo cual mejora los flujos de circulación de los capitales y favorece la inversión extranjera.

Si bien es cierto que se ha avanzado con la calidad de la normativa, y así mismo no es importante solo la calidad, si no el enforcement, en este sentido si observamos además de que la NIF es de calidad y si cotiza en un mercado con fuerte protección al inversor, tienen un incentivo mayor de manipular menos, lo cual los esfuerzos se suman.

No encontramos evidencia de que la calidad del auditor disminuya los devengos discrecionales. En México el 79% de las empresas cotizadas están auditadas por una de las grandes firmas de auditoría. Por lo tanto las grandes empresas son las que utilizan a las grandes firmas de auditoría, y puede pensarse que obedece más a cuestiones de imagen que en una voluntad por disminuir sus prácticas de gestión del resultado. El mercado no es tan desarrollado y por lo tanto está condicionada la calidad del auditor a los riesgos de litigios, siendo el mercado de México menos litigiosa y las firmas de auditoría en este sentido son menos conservadoras (Francis y Wang, 2004).

Podemos concluir que el soporte de la calidad no se debe en parte al tamaño de la auditoría, si no de factores propios del auditor como su independencia y experiencia, que la participación dicotómica no lo captura (Dechow et al. 1996). Asimismo podemos calcular la cifra de devengos discrecionales presentados, sin embargo no conocemos los ajustes discrecionales que los auditores en su función hayan objetado y rechazado, y por lo tanto no podemos hablar de mayor o menor calidad del auditor en este sentido (Becker, 1998).

La mayoría de los estudios sobre manipulación contable son desarrollados en los mercados de capitales, principalmente debido al acceso de la información, por lo cual estos resultados sólo son aplicables en empresas cotizadas. El mercado mexicano a

pesar de su tamaño ofrece una señal a los inversores en relación a la salud de su economía como un conjunto, por lo cual en trabajos futuros se podría utilizar la misma metodología para comprobar si los resultados son extensibles a empresas no cotizadas.

## Bibliografía

- Aussenegg, Wolfgang, Petra Inwinkl, and Georg T. Schneider, 2008, Earnings management and local vs. International accounting standards of european public firms, *Working Paper* : <http://ssrn.com/abstract=1310346>.
- Ball Ray, and Lakshmanan Shivakumar, 2005, Earnings quality in uk private firms: Comparative loss recognition timeliness, *Journal of Accounting and Economics* 39, 83-128.
- Ball Ray, Ashok Robin, and Joanna Shuang Wu, 2003, Incentives versus standards: Properties of accounting income in four east asian countries, *Journal of Accounting and Economics* 36, 235-270.
- Barth, M. E., W. R. Landsman, and M. H. Lang 2008, International accounting standards and accounting quality, *Journal of Accounting Research* 46, 467-498.
- Bartov, Eli, Stephen R. Goldberg, and Myungsun Kim, 2005, Comparative value relevance among german, u.S. And international accounting standards: A german stock market perspective, *Journal of accounting auditing and finance* 20, 95-119.
- Bauwhede, H. Vander, and M Willekens, 1998, Earnings management and institutional differences: Belgian evidence and audit quality as a constraint on earnings management, *K.U.Leuven - Departement toegepaste economische wetenschappen* 1-23.
- Becker, C., M. L. Defond, J. Jiambalvo, and K. Subramanyam, 1998, The effect of audit quality on earnings management, *Contemporary Accounting Research* 15, 1-24.
- Burgstahler D., L. Hail, and C. Leuz, 2006, The importance of reporting incentives: Earnings management in european private and public firms, *Accounting Review* 81, 983-1016.
- Cahan, Steven F, Guoping Liu, and Jerry Sun, 2008, Investor protection, income smoothing, and earnings informativeness, *Journal of International Accounting Research* 7, 1-24.
- Cohen, Daniel A., and Paul Zarowin, 2010, Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings, *Journal of Accounting and Economics* 50, 2-19.
- Daske, Holger, Luzi Hail, Christian Leuz, and Rodrigo S. Verdi, 2009, Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences of ifrs adoptions, *working paper*: <http://ssrn.com/abstract=1502413>.
- DeAngelo, Harry, Linda DeAngelo, and Douglas J. Skinner, 1994, Accounting choice in troubled companies, *Journal of Accounting and Economics* 17, 113-143.
- DeAngelo Linda, Elizabeth, 1981, Auditor size and audit quality, *Journal of Accounting and Economics* 3, 183-199.
- Debra, C. Jeter, and Lakshmanan Shivakumar, 1999, Cross-sectional estimation of abnormal accruals using quarterly and annual data: Effectiveness in detecting

- event-specific earnings management, *Accounting and Business Research* 29, 299-319.
- Dechow Patricia, M., Scott A. Richardson, and Irem Tuna, 2003, Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation, *Review of Accounting Studies* 8, 355-384.
- Dechow Patricia, M., Richard G. Sloan, and Amy P. Hutton, 1996, Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the sec, *Contemporary Accounting Research* 13, 1-36.
- Dechow Patricia, M., Richard Sloan, and Amy P. Sweeney, 1995, Detecting earnings management, *The Accounting Review* 70, 193-225.
- DeFond, Mark L., and James Jiambalvo, 1994, Debt covenant violation and manipulation of accruals, *Journal of Accounting and Economics* 17, 145-176.
- DeFond, Mark L., and K. R. Subramanyam, 1998, Auditor changes and discretionary accruals, *Journal of Accounting and Economics* 25, 35-67.
- Francis, Jere R., and Dechun Wang, 2004, Investor protection, auditor conservatism and earnings quality: Are big 4 auditors conservative only in the united states?, *working paper University of Missouri-Columbia*.
- García Lara, Juan Manuel, Beatriz Garcia Osma, and F. Penalva, 2009, Earnings quality in ex-post failed firms, *Accounting and Business Research* 39, 119-138.
- Garza Gomez, Xavier, Masashi Okumura, and Michio Kunimura, 2000, Discretionary accrual models and the accounting process, *Kobe economic & business review* 45, 103-135.
- Healy, Paul M., and James M. Wahlen, 1999, A review of the earnings management literature and its implications for standard setting, *Accounting Horizons* 13, 365-383.
- Healy, Paul M., and Krishna G. Palepu, 1993, The effect of firms' financial disclosure strategies on stock prices, *Accounting Horizons* 7, 1-11.
- Holthausen, Robert W., 1990, Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives, *Journal of Accounting and Economics* 12, 207-218.
- Hribar, Paul, and Daniel W. Collins, 2002, Errors in estimating accruals: Implications for empirical research, *Journal of Accounting Research* 40, 105-134.
- Hung, Mingyi, and K. Subramanyam, 2007, Financial statement effects of adopting international accounting standards: The case of germany, *Review of Accounting Studies* 12, 623-657.
- Jones Jennifer, J., 1991, Earnings management during relief investigations, *Journal of Accounting Research* 29, 193-228.
- Kasznik Ron, 1999, On the association between voluntary disclosure and earnings management, *Journal of Accounting Research* 37, 57-81.
- Kothari, S. P., Andrew J. Leone, and Charles E. Wasley, 2005, Performance matched discretionary accrual measures, *Journal of Accounting and Economics* 39, 163-197.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez de Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny, 1998, Law and finance, *Journal of Political Economy* 106, 1113-1155.
- Land J., and M. H. Lang, 2002, Empirical evidence on the evolution of international earnings, *Accounting Review*, 77, 115-133.
- Lang, Mark, Karl V. Lins, and Darius P. Miller, 2003, Adrs, analysts, and accuracy: Does cross listing in the united states improve a firm's information environment and increase market value?, *Journal of Accounting Research* 41, 317-345.

- Lang, Mark, Jana Smith Raedy, and Wendy Wilson, 2006, Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to us earnings?, *Journal of Accounting and Economics* 42, 255-283.
- Leuz, Christian, D. Nanda, and P. D. Wysocki, 2003, Earnings management and investor protection: An international comparison, *Journal of Financial Economics* 69, 505-527.
- Leuz, Christian, 2003 b, Ias versus u.S. Gaap: Information asymmetry-based evidence from germany's new market, *Journal of Accounting Research* 41, 445-472.
- Leuz, Christian, and Robert E. Verrecchia, 2000, The economic consequences of increased disclosure, *Journal of Accounting Research* 38, 91-124.
- McNichols, Maureen F., 2000, Research design issues in earnings management studies, *Journal of Accounting and Public Policy* 19, 313-345.
- Nabar, S., and K. K. Boonlert-U-Thai, 2007, Earnings management, investor protection, and national culture, *Journal of International Accounting Research* 6, 35-54.
- Navarro, Garcia Juan Carlos, e Isabel Martínez Conesa, 2004, Manipulacion contable y calidad del auditor. Un estudio empirico de la realidad española, *Revista Española de Financiación y Contabilidad* XXXIII, 1025-1061.
- Othman, Hakim Ben, and Daniel Zeghal, 2006, A study of earnings-management motives in the anglo-american and euro-continental accounting models: The canadian and french cases, *The International Journal of Accounting* 41, 406-435.
- Peasnell, K.V., P.F. Pope, and Young, 2000, Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models, *Accounting and Business Research* 30, 313-326.
- Pronobis, Paul, Bernhard Schwetzler, Marco O. Sperling, and Henning Zülch, 2008, The development of earnings quality in germany and its implication for further research: A quantitative empirical analysis of german listed companies between 1997 and 2006, *working paper*: <http://ssrn.com/abstract=1266589>.
- Rees, Lynn, Susan Gill, and Richard Gore, 1996, An investigation of asset write-downs and concurrent abnormal accruals, *Journal of Accounting Research* 34, 157-169.
- Roychowdhury, S., 2006, Management of earnings through the manipulation of real activities that affect cash flow from operations, *Journal of Accounting and Economics* 42, 335-370.
- Schipper, Katherine, 2003, Principles-based accounting standards, *Accounting Horizons* 17, 61.
- Shivakumar, Lakshmanan, 1996, Essays related to equity offerings and earnings management, *Dissertation. Vanderbilt University* Shivakumar, L.
- Shivakumar, Lakshmanan, 2000, Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings?, *Journal of Accounting and Economics* 29, 339-371.
- Sweeney, Amy Patricia, 1994, Debt-covenant violations and managers' accounting responses, *Journal of Accounting and Economics* 17, 281-308.
- Van Tendeloo, Brenda, and Ann Vanstraelen, 2005, Earnings management under german gaap versus ifrs, *European Accounting Review* 14, 155 - 180.
- Wang, Zheming, and Thomas H. Williams, 1994, Accounting income smoothing and stockholder wealth, *Journal of Applied Business Research* 10, 96.
- Watts, Ross L., and Jerold L. Zimmerman, 1978, Towards a positive theory of the determination of accounting standards, *The Accounting Review* 53, 112-134.
- Young, Steven, 1999, Systematic measurement error in the estimation of discretionary accruals: An evaluation of alternative modelling procedures, *Journal of Business Finance and Accounting* 26, 833-862.

Zhan Lei, Chen Xiao-yue, 2007, Quality of provisions for bad debts and earnings information contents, *Journal of Modern Accounting and Auditing* 3, 8-11.