



Talal Fawzi Alruwaili
Accounting Department,
College of Business, Jouf
University- Saudi Arabia
✉ tfruwaili@ju.edu.sa

CEO Traits and Discretionary Accruals: Empirical Evidence from Saudi Arabian Companies

Características CEO y Acumulación
Discrecional: Evidencia Empírica de Empresas
de Arabia Saudita

I. INTRODUCTION

The eyewitnesses in the late 1990s and the early 2000s observed widespread misreporting by companies. The notorious collapse of Enron, WorldCom, and Parmalat has served as a significant milestone in recent economic history. These scandals were caused by managers manipulating financial reports, choosing accounting standards, and making management decisions (Zouari, Lakhali, & Nekhili, 2015). Earnings management (EM) was a crucial factor in these scandals (Goncharov, 2005).

“Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers” (Healy & Wahlen, 1999 p.365). Management’s improper manipulation of accounting principles can lead to either inflated or deflated earnings reports. As stated by Zouari et al. (2015), such practices distort the true financial performance, potentially decreasing market value and harming reputation. EM negatively effects on the public’s perception of the company (Karpoff, Lee, & Martin, 2008).

According to Habib and Hossain (2013), boards of directors are of utmost importance to the chief executive officer (CEO) operating



EXECUTIVE SUMMARY

This study aims to examine the connection between chief executive officer (CEO) traits and earnings management practices estimated by discretionary accruals (DAs). To accomplish this, we analyzed data from 134 businesses listed on the Tadawul Exchange from 2019 to 2022. We also employed an appropriate analytical method and conducted robustness tests to ensure the reliability of our findings. Our findings indicate that tenure as CEO, CEO compensation, CEO board membership, and CEO ownership are positively influenced by DAs. On the other hand, our results show that CEO financial expertise has a negative influence on DAs. Interestingly, our study did not reveal any evidence of a link between CEO-Founder status or nationality and DAs. The findings suggest that CEOs of firms are primarily motivated by personal gains, including financial benefits, rather than founding status and nationality. Furthermore, the findings indicate that CEO financial expertise plays a role in mitigating earnings management, which improves financial report quality. The outcomes contribute significantly to offering investors a comprehensive understanding of the extent of DAs practices in Saudi businesses and identifying the specific CEO traits that encourage such activities. The current study suggests several practical implications for Tadawul investors, Saudi Arabian official organizations, and researchers with an interest in the Saudi landscape. This would provide a spur for the companies to develop a high standard of financial reporting that would attract investment and boost investor confidence.

RESUMEN DEL ARTÍCULO

Este estudio tiene como objetivo examinar la conexión entre los rasgos de los directores ejecutivos (CEO) y las prácticas de gestión de ganancias estimadas por los devengos discrecionales (DA). Para lograrlo, analizamos datos de 134 empresas que cotizan en la Bolsa Tadawul desde 2019 hasta 2022. También empleamos un método analítico apropiado y realizamos pruebas de solidez para garantizar la confiabilidad de nuestros hallazgos. Nuestros hallazgos indican que la permanencia en el cargo de director ejecutivo, la remuneración del director ejecutivo, la pertenencia al consejo de administración del director ejecutivo y la propiedad del director ejecutivo se ven influenciadas positivamente por los DA. Por otro lado, nuestros resultados muestran que la experiencia financiera del director ejecutivo tiene una influencia negativa en los DA. Curiosamente, nuestro estudio no reveló ninguna evidencia de un vínculo entre el estado o la nacionalidad del director ejecutivo-fundador y los DA. Los hallazgos sugieren que los directores ejecutivos de las empresas están motivados principalmente por las ganancias personales, incluidos los beneficios financieros, en lugar del estado fundador y la nacionalidad. Además, los hallazgos indican que la experiencia financiera del director ejecutivo juega un papel en la mitigación de la gestión de ganancias, lo que mejora la calidad de los informes financieros. Los resultados contribuyen significativamente a ofrecer a los inversores una comprensión integral del alcance de las prácticas de DA en las empresas saudíes y a identificar los rasgos específicos de los directores ejecutivos que fomentan tales actividades. El estudio actual sugiere varias implicaciones prácticas para los inversores de Tadawul, las organizaciones oficiales de Arabia Saudita y los investigadores con interés en el panorama saudí. Esto proporcionaría un estímulo para que las empresas desarrollen un alto nivel de información financiera que atraiga inversiones y aumente la confianza de los inversores.

performance when deciding whether to terminate their employment, which sets a clear incentive for CEOs to present better operating performance as their job security depends on it. Furthermore, because their compensation directly correlates with reported earnings, CEOs have a keen interest in accounting numbers, particularly profits. Abdullah and Nabar (2022) argued that the CEO, as the company's top executive, bears the most pressure, enjoys the greatest benefits, and receives the most severe consequences in relation to achieving or missing performance targets. Consequently, CEOs are strongly motivated to manage their earnings. Prior research has extensively documented the connection between the characteristics and their

tendency to manipulate earnings (Bouaziz, Salhi, & Jarboui, 2020; Huong, 2023; Musa, Abdul Latif, and Abdul Majid, 2023; Uddin, 2023; Yahaya, 2022).

CEO characteristics influence firm outcomes, including earnings manipulation, rooted in agency theory and upper-echelon theory. According to agency theory, the information asymmetry can result in unfavorable choices and ethical risks. Specifically, internal managers could potentially possess knowledge that is not accessible to external investors, leading to opportunities for self-interested behavior (Jensen & Meckling, 1976). Thus, managers can attempt to manipulate earnings to maximize their own

benefits, as noted by Qawasmeh and Azzam (2020). This theory also shows strong motivation for managers to manipulate EM (Bouaziz et al., 2020). Furthermore, the upper-echelon theory postulates that the characteristics and competencies of a CEO can affect a firm's worth creation, strategic decision-making, and financial statements (Hambrick & Mason, 1984). This theory posits that CEO's personalities, experiences, and values play a role in shaping their strategic decisions, which are influenced by their interpretation of the circumstances they encounter (Hambrick, 2007). Therefore, one could argued manager's personality traits may motivate them to participate in EM.

The importance of CEO characteristics lies in their impact on a company's accounting results (Francis, Huang, Rajgopal, & Zang, 2008). This suggests that senior managers' traits have a substantial impact on the formulation of administration and control systems (Hiebl, 2014). According to Skala (2008), CEO traits such as overconfidence and gender have a significant impact on corporate

***Management's
improper
manipulation of
accounting principles
can lead to either
inflated or deflated
earnings reports.***

policy decisions such as financing, corporate governance (CG), and dividends. Kouaib and Lacombe (2023) and Hribar and Yang (2011) indicate that overconfident CEOs frequently provide more optimistic forecasts, employ EM to increase income, and are more inclined to engage in illegal actions.

Analyzing the traits of CEOs that enable them to solidify their positions and influence earnings manipulation reveals how they control their organizations, including setting the company's direction, making critical decisions, and managing stakeholder perceptions. Understanding the motivations behind CEO entrenchment and its impact on EM is essential. Further, previous studies have established that the effect of CEO's attitudes on EM requires further investigation. As reported by Bouaziz et al. (2020); Chou and Chan (2018); Uddin (2023) ; Yahaya, (2022), research on the effect of CEO attitudes on EM, tested by discretionary accruals (DAs), is scarce and research is required to discover this association.

More importantly, there is a dearth of research on the link between CEO attitudes and different areas of business in the Saudi context. For example, Aldoseri and Albaz (2023) explore the impact of CEO management ability on the risk of a stock market crash. Al-Duais et al. (2021) investigated the connection between CEO characteristics and corporate-social-responsibility reporting. Ghardallou, Borgi, and Alkhalifah (2020) investigated the influence of CEO-attributes on corporate performance. However, to the best of the researcher's knowledge, none of these papers have provided evidence of the effect of CEO's attitudes on EM in Saudi Arabia. As a result, this study attempts to bridge this gap by analyzing the influence of CEO traits, including CEO tenure (CTN), CEO compensation (CCM), CEO board membership (CBM), CEO ownership (CWS), CEO financial expertise (CFE), CEO founder (CFU), and CEO nationality (CNA), on DAs using data from Saudi Arabia.

The impetus for this investigation was derived not only from the paucity of research examining the influence of CEO on DAs in Saudi Arabia but also from the significance of its economy. Sherif and Sumpio (2015) note that Saudi Arabia's economy is rapidly advancing. The Tadawul stock market in Saudi Arabia commands a significant portion of the Gulf Cooperation Council (GCC) market, constituting about 44% of the Arab market. Moreover, Tadawul has the largest market capitalization and highest liquidity in the Middle-East and North-Africa (MENA) region (WorldBank, 2022). Nurunnabi (2017) also

KEYWORDS

CEO Traits, Earnings management practices, Discretionary Accruals and Saudi Arabian Companies.

PALABRAS CLAVE

Características de la CEO, prácticas de gestión de ganancias, acumulaciones discrecionales y empresas de Arabia Saudit.

observes that since joining the G-20 in 2009, Saudi Arabia has seen consistent economic growth, solidifying its role in the global economy. As a leading oil producer, Saudi Arabia has a significant position in the energy market. Furthermore, Saudi has adopted international accounting and auditing standards to attract investors. Thus, providing new evidence on the relationship between CEO behavior and EM in Saudi companies is crucial, potentially affecting potential investors' decisions across the Middle East and other developing countries regarding investment in Saudi Arabia.

Two crucial factors underpin this study, making it a noteworthy contribution to the accounting literature. First, prior studies have indicated that there is a paucity of investigation on the effect of CEO attitudes on EM, and further investigation is essential to recognize the extent to which varying CEO attitudes impact EM (Bouaziz et al., 2020; Chou & Chan, 2018; Uddin, 2023; Yahaya, 2022). Therefore, this study makes a valuable contribution by determining the true association between EM and CEO attitudes.

Second, there is a need for more research on the consequences of CEO attitudes on EM in Saudi Arabia, given the scarcity of studies on this topic following the 2017 changes in the country's financial system. In addition to revising CG regulations, these reforms included the adoption of international accounting and auditing standards in addition to the revision of CG regulations. According to Asehaly (2006) and Al-Moghawli (2010), Saudi listed firms adopt EM practices that can be highly effective (Habbash & Alghamdi, 2015). One possible reason for the elevated level could be attributed to the argument put forth by Al-Moghawli (2010) who posits that Saudi companies listed are frequently controlled by expatriate employees who tend to manipulate their financial statements to serve their personal interests. This study predicts that these reforms will prevent, or at least diminish, managers from engaging in EM practices. Therefore, this work not only contributes to the current literature by offering up-to-date information on the prevalence of EM in Saudi companies, but also helps fill the void in the literature on the impact of CEO attitudes on EM after the significant reforms implemented.

This paper is structured in the following manner: The second section provides a literature review and hypotheses, while the third section describes the research design. Section four encompasses the findings and discussion, with the conclusion following in section five.



2. LITERATURE REVIEW & HYPOTHESES

2.1. CEO Tenure and Discretionary Accruals

People often evaluate the CEO's leadership role based on how long they have held a leadership position. The topic of EM by CEOs in both their first and final years of tenure has been the subject of considerable discussion in the prior scholarly literature (Yahaya, 2022). However, CEOs consider reported earnings to be a crucial aspect of their decision-making process, as they serve as a vital instrument for communicating with the company's stakeholders and shaping their perceptions. Throughout the early stages of their tenure, CEOs may utilize opportunistic income-enhancing EM strategies to convey positive indicators regarding their competence to both shareholders and the labor market regarding their competence (Ali & Zhang, 2015). According to Oyer (2008), during the early stages of their tenure, CEOs tend to be hesitant to disclose declines in earnings, as this may result in their being perceived as managers with "low ability." Gibbons and Murphy (1992) argue that to augment their implicit compensation, CEOs may engage in EM during their final years of tenure, which not only maximizes their final payments but also increases the probability of obtaining a post-retirement position. According to agency theory, managers are inclined to prioritize their own self-interest, which may at times be to the detriment of shareholders (Jensen, 1986).

In contrast, according to Lovata, Schoenecker, and Costigan (2016), a longer tenure for a CEO can result in a scenario in which he or she gains more authority and faces fewer constraints on their actions. Consequently, (Ndofor, Wesley, & Priem, 2015) suggest that a CEO in this situation might not experience the same level of scrutiny, which could limit their ability to engage in harmful activities. Cella, Ellul, and Gupta (2017) also suggest that during the early years of CEO service, earnings may be strategically managed to highlight the CEO's managerial abilities, but this behavior tends to decrease as the CTN lengthens.

Wljanarko, Cahyono, Susilawati, Santoso and Pardede (2024) empirically reveal a positive association among CTN and EM. Huong (2023) reported that CTN has a substantial impact on EM. By contrast, using samples from Indonesian listed non-financial companies during 2017-2019, Ameila and Eriandani (2021) discovered that CTN played an important role in reducing DAs. However, the analysis conducted in Nigeria revealed the absence of a significant connection between



CTN and EM (Yahaya, 2022). Given the aforementioned arguments, the effect of CTN on the likelihood of EM has been inconsistent. Thus, we propose the following hypotheses:

HA₁: CTN significantly influences DAs.

2.2. CEO Compensation and Discretionary Accruals

The compensation package awarded to the CEO serves as an incentive for the CEO to focus on generating short-term earnings for the company (Healy, 1985). Two types of CCM exist. First, CEO performance determines the granting of firm shares, providing long-term compensation (Healy, 1985). The second type of compensation is short-term and comprises the salary and bonuses that the CEO acquires within a particular year (Abdelwahed, 2018). In this research, we propose utilizing short-term compensation as the primary measure of CCM. However, one of the primary factors contributing to the widespread occurrence of agency theory is the inherent conflict of interest between CEOs and shareholders. Consistent with the tenets of agency theory, the provision of higher remuneration has been found to mitigate agency problems (Carter, Simkins, & Simpson, 2003).

CEOs are responsible for formulating and implementing the company's policies and procedures as well as making decisions pertaining to investments within the organization. This can sometimes lead to decisions that prioritize personal interests (Alshare, Kadir, Kamarudin, & Hassan, 2023). Furthermore, CEOs are strongly motivated to ensure the accuracy of financial reporting activities because financial statements serve as a representation of their management abilities and effectiveness. These reports can have a direct impact on their personal wealth, which creates significant incentives for them to manipulate earnings (Harris, Karl, & Lawrence, 2019). Agency theory posits that managers may engage in EM to influence compensation (Jensen & Meckling, 1976). Kothari, Mizik, & Roychowdhury (2016) indicate that one of the motivations for managers to become involved in EM is the desire to maximize their wealth. Murphy (1999) argues that CEOs can use DAs to optimize short-term remuneration. According to Sun (2014), executive compensation has a substantial impact on EM. Empirical research has yielded inconclusive results despite the consensus that CCM and EM have a positive relationship. For instance, In Nigerian firms, Musa et al. (2023) showed that CCM leads to a decrease in real earnings management (REM) and thus, an enhancement in the quality-financial reporting (QFR). Alkebsee, Alhebry, and Tian (2022) also observed a negative correlation



between CEO's cash-based compensation and EM among listed Chinese firms. Conversely, Alshare et al. (2023) and Bouaziz et al. (2020) found a positive and significant correlation between the CCM and EM. Harris et al. (2019) report that the EM behaviors of female and male CEOs are similar in terms of higher levels of equity-based compensation. Based on the findings of the previous studies, we can formulate the second hypothesis as follows:

HA₂: CCM significantly influences DAs.

2.3. CEO Board Membership and Discretionary Accruals

People often view CBM, which denotes a CEO concurrently serving as both the chief executive officer and board member, as a way to foster strong relationships between the CEO and other board members (Bouaziz et al., 2020). However, Sáenz González and García-Meca (2014) contended that while the CEO is accountable for making policy decisions and developing strategic plans, the chairman's role primarily involves overseeing and evaluating directors, including the CEO. This combination of roles can lead to a concentration of power within the company, potentially influencing decision-making and hindering an effective board (Adams, Almeida, & Ferreira, 2005). Agency theory suggests that centering decision-making authority in one person or group can hinder the board's ability to oversee the CEO's actions, thereby enabling the CEO to prioritize their own benefits over those of the shareholders (Fama & Jensen, 1983).

Yang, Yan, Fang, Inamdar, and Lin (2018) argue that CBM exerts a greater degree of influence and control over the board and the organization by virtue of their comprehensive oversight of all aspects of the organization's operations. Oussii and Klibi (2023) emphasize that a dual-function CEO appears to enhance its power, but subsequently diminishes its effectiveness in curbing earnings manipulation. This increased power can escalate agency problems, thereby compromising the independence of the board of directors. Balsam and Kwack (2022) and Dechow, Sloan, and Sweeney (1996) argue that multiple concurrent positions held by a CEO, either with the board or within the organization, may have a detrimental impact on the oversight of financial reporting. This may create an environment conducive to financial manipulation, making it easier for CEOs in such positions to use EM in a firm. Alves (2023) conducted a paper employing a sample of Portuguese firms and data from 2002 to 2016, which revealed that CEO duality negatively impacts earnings quality



by increasing the level of EM. Additionally, Anggraini and Gustivani (2022) found that EM is affected by CBM. However, using a sample of 57 firms listed on the Nigerian Exchange, Yahaya (2022) reports a substantially negative correlation between CEO duality and DAs. Furthermore, the paper conducted by Bouaziz et al. (2020) failed to establish a connection between EM and CBM. Consequently, we propose the following hypothesis:

HA₃: CBM significantly influences DAs.

2.4. CEO Ownership and Discretionary Accruals

The compensation package provided to managers comprises not only salaries and bonuses but also extends to the granting of shares, which is referred to as long-term reward, as previously mentioned. However, the rapid expansion of pay for performance, particularly in the form of stock options, has become a prominent characteristic of executive compensation in recent times (Hassen, 2014). Stock options are typically utilised in executive compensation to foster alignment between the interests of shareholders and management (Harris et al., 2019). Harris and Bromiley (2007) indicate that excessive incentives can have negative consequences, as executives may engage in unethical behavior to boost or maintain stock prices. Das, Hong, and Kim (2013) suggested that executives who receive greater stock compensation are more inclined to engage in actions that promote smoother operations. Therefore, it is not surprising that CEO equity incentives are associated with increased EM practices (Kadan & Yang, 2016; Meek, Rao, & Skousen, 2007).

According to Qawasmeh and Azzam (2020), CWS can significantly impact a CEO's capability to manipulate their business's reported earnings. Sharma and Kuang (2014) argue that an increase in the percentage of shares held by CEOs leads to a corresponding increase in their inclination to engage in accounting misconduct. Cheng and Warfield (2005) also mention that administrators with a high level of ownership tend to engage in EM to prioritize their personal objectives, which may result in an increased use of DAs to improve earnings (Qawasmeh & Azzam, 2020). This aligns with agency theory, which posits that managers with little or no ownership stake in the company they manage are more likely to prioritize their own self-interest over the best interests of the firm and its shareholders (Jensen & Meckling, 1976). According to Khunkaew (2022), shares held by the top managers of listed Thai firms were found to have a



positive association with DAs. Kusumawardhani and Murdianingrum (2022) also found that CWS significantly increased the extent of EM to maximize compensation.

However, most research indicates that when a company's managers hold a stake in its shares, their interests usually align with those of shareholders (Peasnell, Pope, & Young, 2005). Based on research conducted by Idris, Qabajeh, Mansour, and Eitah (2022), it was determined that improving QFR can be achieved by decreasing EM through managerial ownership. However, El Moslemany and Nathan (2019) report no correlation between managerial ownership and EM in Egyptian firms. Therefore, we propose the following hypothesis:

HA₄: CWS significantly influences DAs.

2.5. CEO Financial Expert and Discretionary Accruals

The rise in corporate scandals within the accounting sector, coupled with the enactment of the Sarbanes-Oxley Act (SOX) in 2002, underscores the heightened significance of accounting and finance professionals in key organizational roles (Musa et al., 2023). A CEO with financial expertise is likely to closely monitor the internal audit, accounting, and finance departments and diligently oversee tasks to detect and prevent any irregularities in financial statement preparation (Musa et al., 2023). Additionally, according to upper echelons theory, a manager's personality traits, such as expertise, can shape their perception and management of challenges and responsibilities (Hambrick & Mason, 1984). Pham (2016) stated that qualified administrators tend to rely on their past work experience when making accounting-related decisions.

According to Gounopoulos and Pham (2018), the proficiency of CEOs in finance can have a considerable impact on QFR, which may result in a heightened desire on the part of CEOs with financial expertise to provide QFR to permit investors to value the company appropriately. CEOs with financial expertise tend to provide more QFR than those lacking such proficiency (Jiang, Zhu, & Huang, 2013). Gounopoulos and Pham (2018) also posit that reputational considerations may impede the CFE from engaging in EM, as any transgression in financial reporting could damage the reputation of a CEO who has established himself as a financial expert. Empirical research suggests that CFE is less likely to be involved in EM practices (Matsunaga & Yeung, 2008; Oussii & Klibi, 2023). Musa et al. (2023) also demonstrate that CEOs with financial expertise improve the quality of financial reporting by reducing real EM.



However, it has been observed that managers with greater experience are often more confident and may provide overly optimistic earnings forecasts. Consequently, they may employ aggressive accounting techniques to meet or surpass these projections (Zouari et al., 2015). Additionally, according to Upper Echelons theory, CEOs with extensive experience are more inclined to take risks and participate in earnings manipulation than those with less experience (Yahaya, 2022). In this regard, Ngo and Nguyen (2022), and Yahaya (2022) find that CEO with financial and accounting proficiency exhibit greater sway and intervention in EM, which has a detrimental impact on QFR. However, Altarawneh, Shafie, Ishak, and Ghaleb (2022) and Qawasmeh and Azzam (2020) find that CFE has no discernible influence on EM practices. In the light of the previously mentioned discussions, this study suggests the following recommendations:

HA₅: CFE significantly influences DAs.

2.6. CEO Founder and Discretionary Accruals

When a private company is transformed into a joint-stock company, the chairperson or chief executive officer is frequently the company's founder. Thus, the majority of CEOs in family businesses are founders of these businesses (Sutrisno & Karmudiandri, 2020). Andres (2008) states that founders and their families tend to possess greater knowledge of the firm, given that it was established by them. The emotional attachment to the corporation is significantly stronger among founders than among their descendants, as the founders have invested considerable effort in launching and developing the company (Martin, Campbell, & Gomez-Mejia, 2016). Chen, Chen, Cheng, and Shevlin (2010) and Fahlenbrach (2009) argue that the value of a company led by CFU is higher because of the founder's strong sense of ownership and commitment to preserving its reputation and long-term sustainability. The Upper Echelon theory suggests that managers' decision-making is inherently influenced by their personal characteristics and professional backgrounds (Hambrick, 2007). This implies that founders' deep emotional attachment to their firms may impact their behavior and, consequently, their judgments regarding the company's operations.

According to Cherkasova and Markina (2021), CEOs who are company founders place higher importance on enhancing the reputation of their firms, which can be achieved by focusing on attaining high earnings quality. They also discovered that CFU had a negative impact on

EM. Hakim and Tantri (2023), who state that founders typically hold a large stake in their company, which can be a powerful tool for managing conflicts between the interests of the company's owners and managers. Gamra and Ellouze (2021) contend that installing a family member as CEO could foster alignment between the interests of shareholders and management, potentially leading to decreased earnings manipulation practices. Putra and Setiawan (2024) reported that CEOs from founding families are more likely to possess stronger oversight abilities and ethical standards, reducing their inclination to participate in earnings manipulation.

In contrast, Alzoubi (2016) indicated that it is not unusual for family members to play key roles in the administration team and board of directors, leading to weak corporate governance, which in turn enables the manipulation of profits. Ansari, Goergen, and Mira (2021) posit that when a CFU is up for renewal and plans to continue their role, they are more likely to be involved in EM to boost net income in the years preceding the reappointment. The results of their study also confirm that newly-appointed CFU founders are inclined to manipulate earnings upward. Gamra and Ellouze (2021) reported that the presence of a family CEO, whether founder or not, has a positive and statistically significant connection with EM practices. We propose the following hypothesis, drawing from the preceding discourse.

HA₆: CFU significantly influences DAs.

2.7. CEO Nationality and Discretionary Accruals

The nationality of a CEO typically refers to the country in which they were born or hold citizenship. However, Uddin (2023) mentioned that the question of the influence of a CNA on EM continues to be a matter of interest. In administrative decision-making, it is essential to consider the effect of nationality and business culture, as they can have a substantial impact on an organization's success, which may differ based on the nationalities of the individuals involved (Uddin, 2023). It is possible that the CNA will lead them to prioritize the interests of the company over those of foreigners, as they may feel a strong sense of responsibility towards their society and country. In addition, the adjustment of an entrepreneurial mindset by a fresh CEO with diverse nationality may prove to be more arduous than that of a CEO shareholder with a similar nationality (Bouaziz et al., 2020). Putra (2021) argues that foreign CEOs often possess valuable insights into their home country's social, economic, and political



landscape, which can be beneficial in formulating business strategies in the host country.

The upper echelon theory posits that a CEO's personal background, including nationality, can influence their decision-making when evaluating alternatives, such as financial decisions (Hambrick & Mason, 1984). Thus, it is anticipated that the CNA will have a bearing on EM Masruroh and Carolina (2022), who implied that CAN is one of the mechanisms for preventing financial statement fraud. Uddin (2023) also argues that the CNA may impact real-earnings management. However, Putra (2021) implied that a CEO from a local company can increase profitability by employing aggressive EM strategies. Chiu, Teoh, and Tian (2013) state that foreign CEOs seem less likely to engage in EM than domestic CEOs, who typically avoid cultivating a culture of politeness among local executives and instead adopt a more transparent and open-minded approach. Sanda, Mikailu, and Garba (2010) assert that foreign CEO-led companies possess the ability to generate innovative ideas, expert knowledge, and valuable insights that can significantly enhance the performance of the firm.

Regarding previous empirical research, Anggraini and Gustivani (2022) conclude that EM is negatively related to CNA. Using a sample of Nigerian companies, Musa et al. (2023) provided evidence that CNA leads to a diminution in REM and, thus, an enhancement in QFR. In contrast, Bouaziz et al. (2020) reported that CAN had a positive influence on EM. In addition, Yusuf and Yahaya (2023) examine the effect of CEO attributes on the performance of listed firms in Nigeria. They found that CNA significantly and negatively affected financial performance. Furthermore, CNA does not affect company performance measured by return on equity and sales, as reported by Ahmad, Prasetyo, Buchdadi, Widyastuti, and Kurniawati (2022). We propose the following hypothesis, drawing from the preeceding discourse.

HA₇: CNA significantly influences DAs.

3. RESEARCH DESIGN

3.1. Sample Selection and Data Collection

The prime sample covers all non-financial firms (167 companies) in Tadawul from 2019 to 2022. Insufficient data on the study variables led to the exclusion of 33 companies from the sample. The final

dataset included 134 companies, resulting in 536 observations. Furthermore, we relied on the company's annual reports in Tadawul and DataStream to obtain data related to the study variables. We used panel data in this study because the dataset contained financial data for four consecutive years.

3.2. Estimation of DAs

This study utilized accruals-based earnings manipulation, which is also termed DAs, as it is the most commonly employed method for earnings manipulation because of its low detectability, and auditors face challenges in identifying it (Alzoubi, 2018; Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995). We determine the value of DAs by analyzing the difference between total accruals and non-discretionary accruals. Thus, we measured DAs in two steps. First, we utilized the cash flow method to determine total accruals, as this approach is more effective in estimating the required information. This approach measures total accruals by subtracting the net operating income from the cash flow from operating income (Hribar & Collins, 2002).

Second, we opted to utilize the modified Jones (1995) to calculate non-discretionary accruals, as it has been proven to be highly effective in detecting discretionary accruals and is widely recognized in academic literature (Alzoubi, 2018; Dechow et al., 1995). The following regression equation presents the modified cross-sectional Jones (1995) model:

$$TAC_{ijt}/A_{ijt-1} = \alpha_j(1/A_{ijt-1}) + \beta_{1j}(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt})/A_{ijt-1} + \beta_{2j}(PPE_{ijt}/A_{ijt-1}) + \varepsilon_{ijt}$$

Where: " TAC_{ijt} is the total accruals for company i in industry j in year t , ΔREV_{ijt} is the change in revenue for company i in industry j between year $t - 1$ and t , ΔREC_{ijt} is the change in receivables for company i in industry j between year $t - 1$ and t , PPE_{ijt} is the gross property, plant, and equipment for company i in year t , A_{ijt-1} is the total assets for company i in industry j at the end of the prior year" (Alzoubi, 2018 p. 76).

3.3. Empirical Model

The paper hypotheses produced by us were tested using the following model:

$$DAS_{jit} = \beta_0 + \beta_1 CTN_{it} + \beta_2 CCM_{it} + \beta_3 CBM_{it} + \beta_4 CWS_{it} + \beta_5 CFE_{it} + \beta_6 CFU_{it} + \beta_7 CNA_{it} + \beta_8 SIZE_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \beta_{10} COF_{it} + \beta_{11} YEAR_{it} + \beta_{12} INDUSTRY_{it} + \varepsilon_i$$

$$DAsKit = \beta 0 + \beta 1CTN_{it} + \beta 2CCM_{it} + \beta 5CBM_{it} + \beta 4CWS_{it} + \beta 5CFE_{it} + \beta 6CFU_{it} + \beta 7CNA_{it} + \beta 8SIZE_{it} + \beta 9ROA_{it} + \beta 10COF_{it} + \beta 11YEAR_{it} + \beta 12INDUSTRY_{it} + \epsilon i$$

Where: **Table 1** presents definitions and measurement of the variables as follows:

Table 1. Definitions and measurement of the variables.

SYMBOL	VARIABLE NAME	MEASURES
DAsj	The absolute value of DAs	Modified Jones (1995) model.
DAsK	Alternative measure of DAs	The model of Kothari, Leone, and Wasley (2005).
CTN	CEO Tenure	The duration of tenure as the CEO of the company Yahaya, 2022).
CCM	CEO compensation	Gross of the compensations (Bouaziz et al., 2020).
CBM	CEO board membership	A variable that is designated as a dummy and takes on the value of 1 when the CEO serves as a member of the board (Li & Roberts, 2018).
CWS	CEO ownership	The CEO's stocks at the commencement of the year (Qawasmeh & Azzam, 2020).
CFE	CEO financial expert	A dummy variable is used, which assigns a value of 1 if the CEO has experience in financial work and a value of 0 if they do not have (Gounopoulos & Pham, 2018).
CFU	CEO founder	The CEO being a founder of the firm is represented by a dummy variable that is equal to one, while if not, it is equal to zero (Gounopoulos & Pham, 2018).
CNC	CEO nationality	Dummy variable takes one if CEO holds Saudi nationality, otherwise zero (Bouaziz et al., 2020).
SIZE	Firm size	Log of company's gross assets (Bouaziz et al., 2020; Gounopoulos & Pham, 2018)
ROA	Return on assets	Company's net income to its total assets (Bouaziz et al., 2020).
COF	Cash flow from operations	COF split by total assets of company at the end of year (Klann & Beuren, 2018).
Year	Year	Dummy variable.
Industry	Industry	Dummy variable.
ε	Error	Error term.

4. FINDINGS AND DISCUSSION

4.1. Descriptive Statistics

Table 2 displays the statistics for the study variables. It shows that the average value of CTN is 3%, with a maximum and a minimum of 16 and 1, respectively. This indicates that for most companies in the sample, their CEO served for more than three years. This also means that the CEO of the selected sample gained the trust of shareholders, which enabled them to hold the position for more than a year. **Table 2** also shows that the mean value for CCM is 1809753, and 51% of CEOs in the sample companies are members of the board of directors. This implies that most CEO in the sample may influence the board's decision-making process to serve their interests. The minimums of CWS and CFE are zero, implying that some CEOs do not hold stock in the firm and have managed their companies without financial expertise, as shown in **Table 2**. Furthermore, 14% of the selected CEO companies were founders, while 87% were Saudi nationals.

Table 2. Descriptive statistics

VARIABLE	MEAN	STD. DEV.	MIN.	MAX.
DAsJ	0.038	0.053	0.000	0.423
DAsK	0.032	0.050	0.000	0.318
CTN	2.636	2.297	1.000	16.000
CCM	1809753	1943740	101003	19875398
CBM	0.511	0.500	0.000	1.000
CWS	0.011	0.051	0.000	0.648
CFE	0.125	0.331	0.000	1.000
CFU	0.140	0.347	0.000	1.000
CNC	0.873	0.333	0.000	1.000
SIZE	6.313	0.835	3.162	9.394
ROA	3.191	9.070	-62.420	47.220
COF	0.020	0.098	-0.647	0.371

You can use a correlation matrix to identify a multicollinearity issue. Gujarati and Porter (2009) mention that a correlation matrix with a value greater than 0.80 indicates the presence of multicollinearity in the sample. **Table 3** shows that the correlation matrices of the research variables had values below 0.80, indicating the absence

of multicollinearity. The variance inflation factor (VIF) was utilized to explore the possibility of multicollinearity more thoroughly. According to Hair, Black, Babin, and Anderson (2010), a VIF value greater than ten indicates that multi-collinearity. Based on the VIF values, as presented in **Table 4**, there is no indication of multicollinearity, with each value falling below the threshold of 10.

Table 3. **Correlation matrices**

VARIABLE	DASJ	DASK	CTN	CCM	CBM	CWS	CFE	CFU	CNA	SIZE	ROA	COF
DAsJ	1.000											
DAsK	0.762	1.000										
CTN	-0.160	-0.146	1.000									
CCM	0.007 ***	0.010 ***	0.088 **	1.000								
CBM	0.107 *	0.088 *	0.059 **	0.042 ***	1.000							
CWS	0.010 ***	0.015 ***	-0.059 **	0.1938	0.172	1.000						
CFE	-0.048 ***	-0.053 ***	0.005 ***	0.021 ***	0.053 **	-0.061 **	1.000					
CFU	0.031 ***	0.036 ***	0.052 **	-0.092 **	0.294	0.282	-0.152	1.000				
CNA	-0.022 ***	-0.028 ***	-0.094 **	0.017 ***	0.199	0.057 **	0.059 **	0.153	1.000			
SIZE	-0.146	-0.117	-0.059 **	0.233	-0.086 **	0.020 ***	-0.047 ***	-0.068 **	-0.038 ***	1.000		
ROA	-0.079 *	-0.057 **	0.005 ***	0.157	0.014 ***	0.117	-0.072 **	0.005 ***	-0.002 ***	0.282	1.000	
COF	-0.111	-0.098 *	0.024 ***	0.150	-0.009 ***	0.099 **	-0.031 ***	-0.005 ***	0.009 ***	0.293	0.194	1.000

Note: The significance marks **, ***, * indicate the level of statistical significance: ** for p < 0.05, *** for p < 0.01, and * for p < 0.1.

Table 4. **Variance inflation factor (VIF)**

INDEPENDENT VARIABLES	VIF	1/VIF
CTN	1.05	0.953
CCM	1.16	0.863
CBM	1.26	0.796
CWS	1.17	0.851

CFE	1.06	0.942
CFU	1.35	0.738
CNA	1.07	0.933
SIZE	1.17	0.857
ROA	5.61	0.178
COF	5.61	0.178
Mean VIF	2.05	--

4.2. Regression Analysis

To determine the appropriate approach between pooled ordinary least squares (POLS) and panel regression for analyzing the data presented in this study, we adopted the Lagrange Multiplier (LM) test. The results in **Table 5** demonstrate that the p-value of this test is less than 5%; therefore, we adopted a panel regression. Furthermore, the Hausman test was utilized to define a suitable model in the panel regression among the fixed effects model (FEM) and Random Effects model (REM). Thus, we used REM model because the p-value of this test was greater than 5%, as shown in **Table 5** (Hair et al., 2010). Furthermore, we used POLS regression as an additional analysis in our study.

Table 5. LM test and Hausman test.

TEST	PROB > CHIBAR2
LM test	0.025
Hausman test	0.716

Table 6 presents the test results for this study’s model. Model 1 depicts the results of investigating the influence of the independent and control variables on the main proxy of DAS. According to the findings, CTN has a positive effect on DAs, supporting HA1. This finding suggests that CEOs who remain with the same organization for extended periods are more likely to be engaged in EM practices. The tenets of agency theory, which suggest that managers are prone to favour their own self-interest, potentially at the expense of shareholders, align with this outcome (Jensen, 1986). Furthermore, this conclusion is consistent with prior research, such as that conducted by Cho et al.

Table 6. Regression outcomes

VARIABLE	REM				POLS			
	MODEL 1		MODEL 2		MODEL 1		MODEL 2	
	COEF.	Z	COEF.	Z	COEF.	t	COEF.	t
CTN	0.022**	2.30	0.059**	1.89	0.001***	3.33	0.007***	2.69
CCM	0.095*	1.67	0.091*	1.69	0.028**	2.20	0.023**	2.27
CBM	0.005***	2.82	0.020**	2.33	0.001***	3.21	0.010**	2.58
CWS	0.039**	2.07	0.034**	2.12	0.061*	1.89	0.035**	2.12
CFE	-0.033**	-2.13	-0.052**	-1.94	-0.016**	-2.41	-0.012**	-2.54
CFU	0.090	0.92	0.797	0.26	0.972	0.04	0.858	0.18
CNA	-0.401	-0.68	-0.778	-0.28	-0.634	-0.48	-0.786	-0.27
SIZE	-0.82	-0.41	-0.810	-0.24	-0.425	-0.8	-0.819	-0.23
ROA	0.53	0.59	0.405	0.83	0.807	0.24	0.386	0.87
COF	-0.55	-0.58	-0.373	-0.89	-0.66	-0.44	-0.374	-0.89
INDUSTRY & YEAR	INCLUDED							
_Cons	0.681		0.946		0.486		0.878	
Number of obs.	536		536		536		536	
Prob > F	0.00		0.00		0.00		0.00	
R-squared	0.328		0.335		0.328		0.337	

Note: The significance marks **, ***, * indicate the level of statistical significance: ** for p < 0.05, *** for p < 0.01, and * for p < 0.1.

(2021); Wljanarko et al. (2024), who discovered a positive correlation between CTN and EM.

The outcomes of this work offer evidence for the validity of agency theory, which posits that managers may be involved in EM to improve their business’s financial performance to increase their own compensation (Jensen & Meckling, 1976). The findings of Model 1 show that DAs is positively affected by CCM. Thus, hypothesis HA2, which assumes that CCM significantly influences DAs, is supported. This finding means that the CEO demonstrates a keen interest in profit manipulation, with the ultimate aim of advancing personal interests, such as augmenting their compensation. This outcome aligns with the conclusions of earlier studies, including those of Alshare et al. (2023) and Bouaziz et al. (2020).

Thus, we support hypothesis HA3, which assumes that CBM significantly influences Das. According to the outcome of Model 1 in Table 6, CBM has a positive influence on DAs. This outcome suggests that corporations whose CEO serves on the board of

directors are inclined to engage in EM because their position allows them to exert considerable influence over the company's oversight and operational affairs. Thus, CBM has the potential to increase information asymmetry. This can lead to the emergence of agency problems and may also hinder the board's ability to monitor the company's operations effectively. This conclusion is consistent with the arguments put forth by Balsam and Kwack (2022) and Wang, DeGhetto, Ellen, and Lamont (2019), who suggest that the multiple concurrent positions held by a CEO, whether on the board or within the organization, may have a negative influence on the oversight of financial reporting. As a result, CEOs who hold multiple board positions may have more latitude to manipulate earnings manipulation within a company. The results of this work are inconsistent with those of Bouaziz et al. (2020), who reported no association between CBM and DAs.

As demonstrated in **Table 6**, DAs is affected by CWS, and thus, hypothesis HA4 is supported. The positive impact suggests that CEOs who hold equity in corporations may find their ownership stake motivating them to participate in EM. This implies that many CEOs of firms are primarily focused on short-term profits, which can lead them to artificially boost current earnings to secure larger dividends or sell their company's stocks at more favorable prices (Qawasmeh & Azzam, 2020). This outcome aligns with the conclusions of various studies conducted in different settings, such as those by Qawasmeh and Azzam (2020) and Kusumawardhani and Murdianingrum (2022). Gounopoulos and Pham (2018) argue that the potential for reputational damage may prevent CFE from participating in EM, as any financial reporting misconduct could harm the reputation of a CEO who positions themselves as an expert in finance. The study's findings were consistent with this assumption. According to the results of Model 1 in **Table 6** CFE has a substantial correlation with DAs, thereby lending credence to hypothesis HA5. This negative and significant correlation contradicts the upper echelons theory, which suggests that seasoned CEOs are more likely to take risks and involve their companies in EM than their less experienced counterparts (Yahaya, 2022). This outcome aligns with the conclusions of earlier studies, including those of Musa et al. (2023). Furthermore, the significance of this empirical discovery suggests that CEOs of Saudi enterprises that exhibit financial acumen are capable of minimizing DAs, thereby improving QFRs.



Our study's results (**Table 6**) indicate an insignificant relationship between CFU, CNA, and DAs, thereby invalidating hypotheses HA6 and HA7. This conclusion indicates that the CFU and CNA of CEOs in Saudi Arabian businesses do not appear to have a significant influence on their ability to engage in DAs practices or refrain from doing so. This result contradicts the conclusions of Anggraini and Gustivani (2022), who demonstrated that EM is influenced by CFU, and Ansari et al. (2021), who confirmed that CAN is linked to DAs. However, the control variables of our study (SIZE, ROA, and COF) are not linked to DAs, as revealed in the outcome of Model 1 in **Table 6**.

4.3. Robustness Examinations

To verify the stability of the primary findings in our study, several supplementary analyses were undertaken. First, to determine whether the primary conclusions are constant across various DAs measurements, we used Kothari et al. (2005) model as a substitute measure for DAs. The modified Jones (1995) model is widely regarded as one of the most effective models for DAs; however, this model does not account for the influence of firm performance on DAs measurement. Several research have emphasized the significance of performance when DAs is calculated (Kothari et al., 2005). To address this limitation, the study of Kothari et al. (2005) proposed a modification to the Jones (1995) model by incorporating return on assets (ROA) as an additional variable, known as Kothari et al. (2005) model. This model is represented by the following equation:

$$TA_{ijt}/A_{ijt-1} = a_j(1/A_{ijt-1}) + \beta_1(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt})/A_{ijt-1} + \beta_2(PPE_{ijt}/A_{ijt-1}) + \beta_3(ROA_{ijt}/A_{ijt-1}) + \epsilon_{it}$$

Where: ROAit is the return on assets for company *i* in year *t*.
Second, we conducted an additional analysis using POLS regression to ascertain whether the primary conclusions were consistent across various regression analyses. The outcome of Model 2 in Table 6 refers to the results of testing the variables in this study with alternative measures of DAs. The results of this model confirmed that CTN, CCM, CBM, and COW are positively linked to DAs, whereas CFE is negatively affected by DAs. However, CFU and CAN were not significantly associated with DAs. Thus, the outcomes of Model 2 offered in **Table 6** corroborate and validate the findings of Model 1, demonstrating that they are consistent and robust across the alternative dimensions of DAs employed in this study.

Table 6 also demonstrates the results of all models in our study using a POLS regression. These results confirm that the significance levels and coefficients for all variables are consistent with those obtained in the primary analysis. The stable outcomes across the two statistical methods lend robustness to the research results, thereby confirming their reliability.

5. CONCLUSION

Previous studies have emphasized the significance of identifying the motivation behind EM practices in any empirical investigation seeking to examine EM behaviour (Qawasmeh & Azzam, 2020). Our study aims to explore the link between CEOs' characteristics (CTN, CCM, CBM, CWS, CFE, CFU, and CAN) and EM measured by DAs. To achieve those objectives, we examined 134 businesses listed on the Tadawul Exchange from 2019 to 2022. Moreover, we employed a suitable analytical method to evaluate the study's hypotheses and conducted robustness examinations to validate the robustness of the primary outcomes.

The results of our study confirmed that DAs is positively impacted by CTN, CCM, CBM, and CWS, whereas CFE has a negative influence on DAs. However, the results of this study did not find any evidence of a link between CFU, CNA, and DAs. These outcomes indicate that what matters in motivating CEOs to manipulate their companies' profits in Saudi companies is not that they are among the founders of the company they work for or that they hold the nationality of their country but rather things that serve their own interests, such as increasing their financial incentives. These outcomes underscore the importance of financial incentives in motivating CEOs to manipulate profits, emphasizing the significance of understanding the underlying motivations behind EM practices. Furthermore, these results validate that the president's financial expertise contributes to a decrease in EM, thereby enhancing the QFR.

These findings have valuable practical implications for investors in Tadawul, official organizations in Saudi Arabia, and researchers interested in the Saudi context. These outcomes play a key role in providing investors with a clear vision of the level of EM in Saudi companies, and knowing which of the CEO's characteristics will motivate them to participate in EM. These outcomes are, therefore, seen as a way to assist investors in their investment decisions by



recognizing the traits of the CEO of the business they plan to invest in and linking them to EM practices. These results also help official institutions in Saudi Arabia develop regulations, such as corporate governance, to limit EM by establishing laws related to the selection of the company's CEO. This development will stimulate companies to produce high-quality financial reporting that attracts investors to Tadawul and enhances current investor confidence.

Similar to other studies, ours had several limitations. Firstly, our study took place in a country with distinct laws, business environments, and cultures, making it challenging to translate its findings to other countries. This study recommends further studies in different countries to determine the effect of CEO's traits on EM more clearly and comprehensively, as these characteristics may be influenced by factors that may be associated with the country in which the study will be conducted. Second, it is possible that certain CEO characteristics may influence EM practices that cannot be adequately assessed through the quantitative research employed in our study. Consequently, we recommend the use of qualitative research to further explore this relationship. Finally, the focus of this research was on non-financial enterprises within Tadawul, which means that the results obtained are not applicable to other Tadawul entities. We advocate for additional investigations of financial corporations that hold significant value in the Tadawul market.



REFERENCES

- Abdelwahed, G. M. M. G. (2018). *Earnings management constraints in the UK and the US*. Doctoral Dissertation, University of Portsmouth.
- Abdullah, Y., & Nabar, S. (2022). Accrual earnings management: Do chief financial officer power and career horizon matter? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 33(4), 158-165. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22573>
- Adams, R. B., Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403-1432. <https://doi.org/10.1093/rfs/ghi030>
- Ahmad, G. N., Prasetyo, M. R. P., Buchdadi, A. D., Widyastuti, U., & Kurniawati, H. (2022). The effect of CEO characteristics on firm performance of food and beverage companies in Indonesia, Malaysia and Singapore. *Calitatea*, 23(186), 111-122.
- Al-Duais, S. D., Qasem, A., Wan-Hussin, W. N., Bamahros, H. M., Thomran, M., & Alquhaif, A. (2021). CEO characteristics, family ownership and corporate social responsibility reporting: The case of Saudi Arabia. *Sustainability*, 13(21), 12237. <https://doi.org/10.3390/su132112237>
- Al-Moghaiwli, M. (2010). The management of reported earnings to avoid political costs: A study of Saudi Arabian firms. *International Journal of Management*, 27(2), 254.
- Aldoseri, M., & Albaz, M. (2023). CEOs' managerial ability and stock market crash risk: Empirical evidences from the business environment in Saudi Arabia. *Information Sciences Letters*, 12(4), 1815-1825. <https://doi.org/10.18576/isl/120407>
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60-79.
- Alkebsee, R., Alheby, A. A., & Tian, G. (2022). Whose cash compensation has more influence on real earnings management, CEOs or CFOs? *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 12(1), 187-210. <https://doi.org/10.1108/jaee-12-2020-0336>
- Alshare, H. F., Kadir, M. R. B. A., Kamarudin, K. A., & Hassan, H. B. (2023). Auditor tenure, CEO compensation and earnings management: Evidence from Jordan. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 20, 172-180.
- Altarawneh, M., Shafie, R., Ishak, R., & Ghaleb, B. A. A. (2022). Chief executive officer characteristics and discretionary accruals in an emerging economy. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2024117. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.2024117>
- Alves, S. (2023). CEO duality, earnings quality and board independence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(2), 217-231. <https://doi.org/10.1108/jfra-07-2020-0191>
- Alzoubi, E. S. S. (2016). Ownership structure and earnings management: Evidence from Jordan. *International Journal of Accounting & Information Management*, 24(2), 135-161. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-06-2015-0031>
- Alzoubi, E. S. S. (2018). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30, 69-84. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2017.12.001>
- Ameila, A., & Eriandani, R. (2021). CEO characteristics and earnings management: Evidence from Indonesia. *Manajemen dan Bisnis*, 20(2), 141-154.
- Andres, C. (2008). Large shareholders and firm performance—An empirical examination of founding-family ownership. *Journal of Corporate Finance*, 14(4), 431-445. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2008.05.003>
- Anggraini, F., & Gustivani, R. (2022). Do CEO characteristics and women on boards drive earnings management. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(3), 461-471.
- Ansari, I. F., Goergen, M., & Mira, S. (2021). Earnings management around founder CEO reappointments and successions in family firms. *European Financial Management*, 27(5), 925-958. <https://doi.org/10.1111/eufm.12307>
- Asehaly, M. (2006). Earnings management in Saudi firms. *Journal of Public Management*, 46(3), 513-545.
- Balsam, S., & Kwack, S. Y. (2022). The impact of connections between the CEO and top executives on appointment, turnover and firm value. *Journal of Business Finance & Accounting*, 49(5-6), 882-933.
- Bouaziz, D., Salhi, B., & Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings management: Empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(1), 77-110. <https://doi.org/10.1108/jfra-01-2019-0008>
- Carter, D. A., Simkins, B. J., & Simpson, W. G. (2003). Corporate governance, board diversity, and firm value. *Financial Review*, 38(1), 33-53.





Cella, C., Ellul, A., & Gupta, N. (2017). Learning through a smokescreen: Earnings management and CEO compensation over tenure. *Riksbank Research Paper Series Forthcoming, Kelley School of Business Research Paper*, 15-18.

Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>

Cheng, Q., & Warfield, T. D. (2005). Equity incentives and earnings management. *The Accounting Review* 80(2), 441-476. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.2.441>

Cherkasova, V., & Markina, V. (2021). Do CEO characteristics impact a company's earnings quality? *Montenegrin Journal of Economics*, 17(2), 207-225. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2021.17-2.17>

Chiu, P.-C., Teoh, S. H., & Tian, F. (2013). Board interlocks and earnings management contagion. *The Accounting Review*, 88(3), 915-944. <https://doi.org/10.2308/accr-50369>

Chou, Y.-Y., & Chan, M.-L. (2018). The impact of CEO characteristics on real earnings management: Evidence from the US banking industry. *Journal of Applied Finance and Banking*, 8(2), 17-44.

Das, S., Hong, K., & Kim, K. (2013). Earnings smoothing, cash flow volatility, and CEO cash bonus. *Financial Review*, 48(1), 123-150.

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 70, 193-225.

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00490.x>

El Moslemany, R., & Nathan, D. (2019). Ownership structure and earnings management: Evidence from Egypt. *International Journal of Business and Economic Development* 7(1), 1-15. <https://doi.org/10.24052/ijbed/v07n01/art-02>

Fahlenbrach, R. (2009). Founder-CEOs, investment decisions, and stock market performance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(2), 439-466. <https://doi.org/10.1017/s0022109009090139>

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.

Francis, J., Huang, A. H., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147. <https://doi.org/10.1506/car.25.1.5>

Gamra, A. B., & Ellouze, D. (2021). Family ownership and accrual-based earnings management: Evidence from Tunisia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 17(1), 93-124. <https://doi.org/10.21315/aamjaf2021.17.1.4>

Ghardallou, W., Borgi, H., & Alkhalifah, H. (2020). CEO characteristics and firm performance: A study of Saudi Arabia listed firms. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(11), 291-301. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.291>

Gibbons, R., & Murphy, K. J. (1992). Optimal incentive contracts in the presence of career concerns: Theory and evidence. *Journal of Political Economy*, 100(3), 468-505. <https://doi.org/10.1086/261826>

Goncharov, I. (2005). *Earnings management and its determinants: Closing gaps in empirical accounting research*. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Financial expert CEOs and earnings management around initial public offerings. *The International Journal of Accounting*, 53(2), 102-117. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2018.04.002>

Gujarati, D. N., & Porter, D. (2009). *Basic econometrics*. United States: Mc Graw-Hill International Edition.

Habbash, M., & Alghamdi, S. (2015). The perception of earnings management motivations in Saudi public firms. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 5(1), 122-147. <https://doi.org/10.1108/jaee-06-2012-0025>

Habib, A., & Hossain, M. (2013). CEO/CFO characteristics and financial reporting quality: A review. *Research in Accounting Regulation*, 25(1), 88-100.

Hair, J., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). New York: Pearson.

Hakim, L., & Tantri, M. (2023). CEO power, CEO founder, CEO financial expertise, CEO ownership, CEO tenure on Bank performance in Indonesia. *Atestasi: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(1), 13-35. <https://doi.org/10.57178/atestasi.v6i1.570>

Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.

- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206. <https://doi.org/10.5465/amr.1984.4277628>
- Harris, J., & Bromiley, P. (2007). Incentives to cheat: The influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation. *Organization Science*, 18(3), 350-367. <https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0241>
- Harris, O., Karl, J. B., & Lawrence, E. (2019). CEO compensation and earnings management: Does gender really matter? *Journal of Business Research*, 98, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.013>
- Hassen, R. B. (2014). Executive compensation and earning management. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(1), 84. <https://doi.org/10.5296/ijaf.v4i1.5453>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hiebl, M. R. (2014). Upper echelons theory in management accounting and control research. *Journal of Management Control*, 24, 223-240. <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0183-1>
- Hribar, P., & Collins, D. W. (2002). Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 105-134. <https://doi.org/10.2469/diq.v32.n4.1168>
- Hribar, P., & Yang, H. (2011). *CEO overconfidence, managerial earnings forecasts, and earnings management*. Working Paper University of Iowa and Cornell University.
- Huong, T. (2023). Ownership structure, CEO tenure on earnings management in Vietnamese listed banks. *AGPE the Royal Gondwana Research Journal of History, Science, Economic, Political and Social Science*, 4(12), 24-33.
- Idris, M., Qabajeh, M., Mansour, A., & Eitah, R. A. (2022). Managerial ownership and real activities earnings management. *Central European Management Journal*, 30(4), 2082-2089. <https://doi.org/10.57030/23364890.cemj.30.4.215>
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review*, 76(2), 323-329.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiang, F., Zhu, B., & Huang, J. (2013). CEO's financial experience and earnings management. *Journal of Multinational Financial Management*, 23(3), 134-145.
- Jones, C. I. (1995). R & D-based models of economic growth. *Journal of Political Economy*, 103(4), 759-784. <https://doi.org/10.1086/262002>
- Kadan, O., & Yang, J. (2016). Executive stock options and earnings management: A theoretical and empirical analysis. *Quarterly Journal of Finance*, 6(2), 1650003. <https://doi.org/10.1142/s2010139216500038>
- Karpoff, J. M., Lee, D. S., & Martin, G. S. (2008). The consequences to managers for financial misrepresentation. *Journal of Financial Economics*, 88(2), 193-215. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.06.003>
- Khunkaew, R. (2022). *Executives' compensation, managerial power, and earning management: A case study of thai firm listed in the stock exchange of Thailand*. Faculty of Management Sciences, Prince of Songkla University.
- Klann, R. C., & Beuren, I. M. (2018). Earnings management IFRS adoption in Brazilian and British companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 15, 13-28. <https://doi.org/10.1057/s41310-018-0032-4>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2016). Managing for the moment: The role of earnings management via real activities versus accruals in SEO valuation. *The Accounting Review*, 91(2), 559-586. <https://doi.org/10.2308/accr-51153>
- Kouaib, A., & Lacombe, I. (2023). CEO overconfidence and subsequent firm performance an indirect effect via earnings manipulations. *The Journal of High Technology Management Research*, 34(1), 100452. <https://doi.org/10.1016/j.hitech.2023.100452>
- Kusumawardhani, I., & Mudiantingrum, S. L. (2022). The effect of institutional ownership, managerial ownership, and deferred tax expense on earnings management. *Journal of Governance Risk Management Compliance and Sustainability*, 2(1), 1-9.





- Li, M., & Roberts, H. (2018). CEO board membership: Implications for firm value. *Pacific Accounting Review*, 30(3), 352-370. <https://doi.org/10.1108/par-05-2017-0037>
- Lovata, L. M., Schoenecker, T. S., & Costigan, M. L. (2016). CEO characteristics, compensation and real activity management in manufacturing companies. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 20(3), 103.
- Martin, G., Campbell, J. T., & Gomez-Mejia, L. (2016). Family control, socioemotional wealth and earnings management in publicly traded firms. *Journal of Business Ethics*, 133, 453-469. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2403-5>
- Masrurroh, S., & Carolina, A. (2022). Beneish model: Detection of indications of financial statement fraud using CEO characteristics. *Asia Pacific Fraud Journal*, 7(1), 85-101. <https://doi.org/10.21532/apfjournal.v7i1.258>
- Matsunaga, S. R., & Yeung, P. E. (2008). Evidence on the impact of a CEO's financial experience on the quality of the firm's financial reports and disclosures. *AAA 2008 Financial Accounting and Reporting Section*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1014097>
- Meek, G. K., Rao, R. P., & Skousen, C. J. (2007). Evidence on factors affecting the relationship between CEO stock option compensation and earnings management. *Review of Accounting and Finance*, 6(3), 304-323. <https://doi.org/10.1108/14757700710778036>
- Murphy, K. J. (1999). Executive compensation. *Handbook of Labor Economics*, 3, 2485-2563.
- Musa, A., Abdul Latif, R., & Abdul Majid, J. (2023). CEO attributes, board independence, and real earnings management: Evidence from Nigeria. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2194464. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2194464>
- Ndofor, H. A., Wesley, C., & Priem, R. L. (2015). Providing CEOs with opportunities to cheat: The effects of complexity-based information asymmetries on financial reporting fraud. *Journal of Management*, 41(6), 1774-1797. <https://doi.org/10.1177/0149206312471395>
- Ngo, D. N. P., & Nguyen, C. V. (2022). Does the CEO's financial and accounting expertise affect the financial reporting quality? Evidence from an emerging economy. *Journal of Financial Reporting and Accounting*.
- Nurunnabi, M. (2017). Transformation from an oil-based economy to a knowledge-based economy in Saudi Arabia: The direction of Saudi vision 2030. *Journal of the Knowledge Economy*, 8, 536-564.
- Oussii, A. A., & Klibi, M. F. (2023). Do CEO duality and expertise affect earnings management behavior? The moderating effect of family ownership. *Journal of Family Business Management*, 13(4), 1392-1409. <https://doi.org/10.1108/jfbm-03-2023-0030>
- Oyer, P. (2008). The making of an investment banker: Stock market shocks, career choice, and lifetime income. *The Journal of Finance*, 63(6), 2601-2628.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2005). Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7-8), 1311-1346. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686x.2005.00630.x>
- Pham, H. M. (2016). *The impact of credit ratings and CEOs' work experience on earnings management and post-issue performance of US IPOs*. Doctoral Dissertation, University of Sussex.
- Putra, A. A. (2021). the effect of ceo characteristics on pre-earnings management profitability. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 18(2), 1. <https://doi.org/10.21002/jaki.2021.07>
- Putra, A. A., & Setiawan, D. (2024). Do CEO characteristics affect earnings management? Corporate Governance: *The International Journal of Business in Society*, 24.
- Qawasmeh, S., & Azzam, M. (2020). CEO characteristics and earnings management. *Accounting* 6(7), 1403-1410. <https://doi.org/10.24191/mar.v21i03-11>
- Sáenz González, J., & García-Meca, E. (2014). Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? *Journal of Business Ethics*, 121, 419-440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Sanda, A. U., Mikailu, A. S., & Garba, T. (2010). Corporate governance mechanisms and firms' financial performance in Nigeria. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 2(1), 22-39. <https://doi.org/10.1504/aaifa.2010.035193>
- Sharma, V. D., & Kuang, C. (2014). Voluntary audit committee characteristics, incentives, and aggressive earnings management: Evidence from New Zealand. *International Journal of Auditing*, 18(1), 76-89. <https://doi.org/10.1111/ijau.12013>
- Sherif, S., & Sumpio, B. E. (2015). Economic development and diabetes prevalence in MENA countries: Egypt and Saudi Arabia comparison. *World Journal of Diabetes*, 6(2), 304. <https://doi.org/10.4239/wjd.v6.i2.304>
- Skala, D. (2008). Overconfidence in psychology and finance-an interdisciplinary literature review. *Bank I Kredyt* (4), 33-50.
- Sun, B. (2014). Executive compensation and earnings management under moral hazard. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 41, 276-290.

- Sutrisno, P., & Karmudiandri, A. (2020). CEO overconfidence, founder restatement of financial reporting. *International Journal of Business, Economics and Law*, 23(1), 192-198.
- Uddin, M. H. (2023). The moderating role of COVID-19 pandemic on the relationship between CEO characteristics and earnings management: Evidence from Bangladesh. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2190196. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2190196>
- Wang, G., DeGhetto, K., Ellen, B. P., & Lamont, B. T. (2019). Board antecedents of CEO duality and the moderating role of country-level managerial discretion: A meta-analytic investigation. *Journal of Management Studies*, 56(1), 172-202. <https://doi.org/10.1111/joms.12408>
- Wljanarko, A., Cahyono, A. N., Susilawati, M., Santoso, F., & Pardede, M. (2024). The Influence of CEO Tenure on Earnings Management. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 494-503. <https://doi.org/10.24912/ja.v28i2.2084>
- WorldBank. (2022). *World development indicators*. Retrieved from. <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/>
- Yahaya, O. A. (2022). Do CEOs influence earnings management. *South African Journal of Accounting Research*, 36(2), 1-13.
- Yang, C. W., Yan, Y. H., Fang, S. C., Inamdar, S. N., & Lin, H. C. (2018). The association of hospital governance with innovation in Taiwan. *The International Journal of Health Planning and Management*, 33(1), 246-254. <https://doi.org/10.1002/hpm.2441>
- Yusuf, M., & Yahaya, O. (2023). CEO attributes and financial performance of listed firms in Nigeria. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 11(2), 112-124.
- Zouari, Z., Lakhal, F., & Nekhili, M. (2015). Do CEO characteristics affect earnings management? Evidence from France. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 12(4), 801-819. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2082009>





Talal Fawzi Alruwaili
Departamento de
Contabilidad, Facultad de
Negocios, Universidad de
Jouf, Arabia Saudita
✉ tfruwaili@ju.edu.sa

Características CEO y Acumulación Discrecional: Evidencia Empírica de Empresas de Arabia Saudita

CEO Traits and Discretionary Accruals: Empirical Evidence from Saudi Arabian Companies

I. INTRODUCCIÓN

Los testigos presenciales de finales de los años 1990 y principios de los años 2000 observaron una generalizada información errónea por parte de las empresas. El notorio colapso de Enron, WorldCom y Parmalat ha servido como un hito significativo en la historia económica reciente. Estos escándalos fueron causados por gerentes que manipularon los informes financieros, eligieron normas contables y tomaron decisiones de gestión. (Zouari, Lakhal, & Nekhili, 2015). La gestión de ganancias (EM) fue un factor crucial en estos escándalos (Goncharov, 2005).

“La gestión de las ganancias se produce cuando los gerentes utilizan su criterio en los informes financieros y en la estructuración de las transacciones para alterar los informes financieros con el fin de engañar a algunas partes interesadas sobre el desempeño económico subyacente de la empresa o para influir en los resultados contractuales que dependen de los números contables informados.” (Healy & Wahlen, 1999 p.365). La manipulación indebida de los principios contables por parte de la gerencia puede dar lugar a informes de ganancias inflados o desinflados. Como lo afirma Zouari et al. (2015), estas prácticas distorsionan el verdadero desempeño financiero, disminuyendo potencialmente el valor de mercado y



RESUMEN DEL ARTÍCULO

Este estudio tiene como objetivo examinar la conexión entre los rasgos de los directores ejecutivos (CEO) y las prácticas de gestión de ganancias estimadas por los devengos discrecionales (DA). Para lograrlo, analizamos datos de 134 empresas que cotizan en la Bolsa Tadawul desde 2019 hasta 2022. También empleamos un método analítico apropiado y realizamos pruebas de solidez para garantizar la confiabilidad de nuestros hallazgos. Nuestros hallazgos indican que la permanencia en el cargo de director ejecutivo, la remuneración del director ejecutivo, la pertenencia al consejo de administración del director ejecutivo y la propiedad del director ejecutivo se ven influenciadas positivamente por los DA. Por otro lado, nuestros resultados muestran que la experiencia financiera del director ejecutivo tiene una influencia negativa en los DA. Curiosamente, nuestro estudio no reveló ninguna evidencia de un vínculo entre el estado o la nacionalidad del director ejecutivo-fundador y los DA. Los hallazgos sugieren que los directores ejecutivos de las empresas están motivados principalmente por las ganancias personales, incluidos los beneficios financieros, en lugar del estado fundador y la nacionalidad. Además, los hallazgos indican que la experiencia financiera del director ejecutivo juega un papel en la mitigación de la gestión de ganancias, lo que mejora la calidad de los informes financieros. Los resultados contribuyen significativamente a ofrecer a los inversores una comprensión integral del alcance de las prácticas de DA en las empresas saudíes y a identificar los rasgos específicos de los directores ejecutivos que fomentan tales actividades. El estudio actual sugiere varias implicaciones prácticas para los inversores de Tadawul, las organizaciones oficiales de Arabia Saudita y los investigadores con interés en el panorama saudí. Esto proporcionaría un estímulo para que las empresas desarrollen un alto nivel de información financiera que atraiga inversiones y aumente la confianza de los inversores.

EXECUTIVE SUMMARY

This study aims to examine the connection between chief executive officer (CEO) traits and earnings management practices estimated by discretionary accruals (DAs). To accomplish this, we analyzed data from 134 businesses listed on the Tadawul Exchange from 2019 to 2022. We also employed an appropriate analytical method and conducted robustness tests to ensure the reliability of our findings. Our findings indicate that tenure as CEO, CEO compensation, CEO board membership, and CEO ownership are positively influenced by DAs. On the other hand, our results show that CEO financial expertise has a negative influence on DAs. Interestingly, our study did not reveal any evidence of a link between CEO-Founder status or nationality and DAs. The findings suggest that CEOs of firms are primarily motivated by personal gains, including financial benefits, rather than founding status and nationality. Furthermore, the findings indicate that CEO financial expertise plays a role in mitigating earnings management, which improves financial report quality. The outcomes contribute significantly to offering investors a comprehensive understanding of the extent of DAs practices in Saudi businesses and identifying the specific CEO traits that encourage such activities. The current study suggests several practical implications for Tadawul investors, Saudi Arabian official organizations, and researchers with an interest in the Saudi landscape. This would provide a spur for the companies to develop a high standard of financial reporting that would attract investment and boost investor confidence.

dañando la reputación. EM afecta negativamente la percepción que el público tiene de la empresa (Karpoff, Lee, & Martin, 2008).

Según Habib and Hossain (2013), los consejos de administración son de suma importancia para el desempeño operativo del director ejecutivo (CEO) a la hora de decidir si debe despedirlo, lo que crea un incentivo claro para que los directores ejecutivos presenten un mejor desempeño operativo, ya que su seguridad laboral depende de ello. Además, debido a que su remuneración se correlaciona directamente con las ganancias declaradas, los directores ejecutivos tienen un gran interés en las cifras contables, en particular las ganancias. Abdullah and Nabar (2022) se ha argumentado que el CEO, como máximo

ejecutivo de la empresa, soporta la mayor presión, disfruta de los mayores beneficios y recibe las consecuencias más severas en relación con el logro o el incumplimiento de los objetivos de rendimiento. En consecuencia, los CEO están fuertemente motivados para gestionar sus ganancias. Investigaciones anteriores han documentado ampliamente la conexión entre las características y su tendencia a manipular las ganancias (Bouaziz, Salhi, & Jarboui, 2020; Huong, 2023; Musa, Abdul Latif, and Abdul Majid, 2023; Uddin, 2023;Yahaya, 2022).

Las características CEO influyen en los resultados de las empresas, incluida la manipulación de las ganancias, que se basa en la teoría de la agencia y la teoría de los altos mandos.

Según la teoría de la agencia, la asimetría de la información puede dar lugar a decisiones desfavorables y riesgos éticos. En concreto, los directivos internos podrían poseer conocimientos a los que no tienen acceso los inversores externos, lo que genera oportunidades de comportamiento egoísta (Jensen & Meckling, 1976). Por lo tanto, los gerentes pueden intentar manipular las ganancias para maximizar sus propios beneficios, como lo señala Qawasmeh and Azzam (2020). Esta teoría también muestra una fuerte motivación por parte de los gerentes para manipular EM (Bouaziz et al., 2020). Además, la teoría del escalón superior postula que las características y competencias de un CEO pueden afectar la creación de valor de una empresa, la toma de decisiones estratégicas y los estados financieros (Hambrick & Mason, 1984). Esta teoría postula que las personalidades, experiencias y valores de los directores ejecutivos desempeñan un papel en la configuración de sus decisiones estratégicas, que están influenciadas por su interpretación de las

***La manipulación
indebida de los
principios contables
por parte de la
gerencia puede dar
lugar a informes de
ganancias inflados o
desinflados.***

circunstancias que enfrentan (Hambrick, 2007). Por lo tanto, se podría argumentar que los rasgos de personalidad de los gerentes pueden motivarlos a participar en EM.

La importancia de las características del CEO radica en su impacto en los resultados contables de una empresa (Francis, Huang, Rajgopal, & Zang, 2008). Esto sugiere que los rasgos de los altos directivos tienen un impacto sustancial en la formulación de sistemas de administración y control (Hiebl, 2014). Según Skala (2008), los rasgos de CEO, como el exceso de confianza y el género, tienen un impacto significativo en las decisiones de política corporativa, como la financiación, el gobierno corporativo (GC) y los dividendos. Kouaib and Lacombe (2023) and Hribar and Yang (2011) indican que CEO demasiado confiados con frecuencia brindan pronósticos más optimistas, emplean EM para aumentar los ingresos y son más propensos a participar en acciones ilegales.

El análisis de los rasgos de los CEO que les permiten consolidar sus posiciones e influir en la manipulación de los resultados revela cómo controlan sus organizaciones, lo que incluye establecer la dirección de la empresa, tomar decisiones críticas y gestionar las percepciones de las partes interesadas. Es esencial comprender las motivaciones detrás del atrincheramiento de los CEO y su impacto en EM. Además, estudios previos han establecido que el efecto de las actitudes de los CEO en EM requiere una investigación más profunda. Como lo informan Bouaziz et al. (2020); Chou and Chan (2018); Uddin (2023) ; Yahaya, (2022), la investigación sobre el efecto de las actitudes de CEO en EM, probada mediante acumulaciones discrecionales (AD), es escasa y se requiere investigación para descubrir esta asociación. Más importante aún, hay una escasez de investigaciones sobre el vínculo entre las actitudes CEO y las diferentes áreas de negocios en el contexto saudí. Por ejemplo, Aldoseri and Albaz (2023) explorar el impacto de la capacidad de gestión del CEO en el riesgo de una caída del mercado de valores. Al-Duais et al. (2021) investigaron la conexión entre las características CEO y los informes de responsabilidad social corporativa.. Ghardallou, Borgi, and Alkhalifah (2020) investigaron la influencia de los atributos de los CEO en el desempeño corporativo. Sin embargo, hasta donde el investigador sabe, ninguno de estos artículos ha proporcionado evidencia del efecto de las actitudes de los CEO en EM en Arabia Saudita. Como resultado, este estudio intenta llenar este vacío al analizar la influencia de los rasgos de los CEO, incluida la permanencia en la empresa (CTN), la remuneración

PALABRAS CLAVE

Características de la CEO, prácticas de gestión de ganancias, acumulaciones discrecionales y empresas de Arabia Saudita.

KEYWORDS

CEO Traits, Earnings management practices, Discretionary Accruals and Saudi Arabian Companies.

(CCM), la pertenencia a la junta directiva (CBM), la propiedad (CWS), la experiencia financiera (CFE), el fundador (CFU) y la nacionalidad (CNA) de los CEO, en los DA utilizando datos de Arabia Saudita.

El impulso para esta investigación se derivó no sólo de la escasez de investigaciones que examinaran la influencia del CEO en los AD en Arabia Saudita, sino también de la importancia de su economía. Sherif and Sumpio (2015) señalan que la economía de Arabia Saudita está avanzando rápidamente. El mercado de valores de Tadawul en Arabia Saudita controla una porción significativa del mercado del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), constituyendo alrededor del 44% del mercado árabe. Además, Tadawul tiene la mayor capitalización de mercado y la mayor liquidez en la región de Medio Oriente y el Norte de África (MENA) (WorldBank, 2022). Nurunnabi (2017) también observa que desde que se unió al G-20 en 2009, Arabia Saudita ha experimentado un crecimiento económico constante, consolidando su papel en la economía global. Como productor líder de petróleo, Arabia Saudita tiene una posición significativa en el mercado energético. Además, Arabia Saudita ha adoptado normas internacionales de contabilidad y auditoría para atraer inversores. Por lo tanto, es crucial proporcionar nueva evidencia sobre la relación entre el comportamiento CEO y EM las empresas sauditas, lo que podría afectar las decisiones de los posibles inversores en Oriente Medio y otros países en desarrollo con respecto a la inversión en Arabia Saudita.

Dos factores cruciales sustentan este estudio, lo que lo convierte en una contribución notable a la literatura contable. En primer lugar, estudios anteriores han indicado que hay una escasez de investigación sobre el efecto de las actitudes CEO en EM, y es esencial realizar más investigaciones para reconocer en qué medida las diferentes actitudes CEO afectan a EM. (Bouaziz et al., 2020; Chou & Chan, 2018; Uddin, 2023; Yahaya, 2022). Por lo tanto, este estudio hace una valiosa contribución al determinar la verdadera asociación entre las actitudes de los EM y los CEO.

En segundo lugar, es necesario realizar más investigaciones sobre las consecuencias de las actitudes CEO en EM de Arabia Saudita, dada la escasez de estudios sobre este tema tras los cambios de 2017 en el sistema financiero del país. Además de revisar las CG regulaciones, estas reformas incluyeron la adopción de normas internacionales de contabilidad y auditoría, además de la revisión de las regulaciones de capital social. Según Asehaly (2006) and



Al-Moghawi (2010), las empresas saudíes que cotizan en bolsa adoptan prácticas de EM que pueden ser muy efectivas (Habbash & Alghamdi, 2015). Una posible razón para el elevado nivel de EM podría atribuirse al argumento presentado por Al-Moghawi (2010) quien postula que las empresas saudíes que cotizan en bolsa con frecuencia están controladas por empleados expatriados que tienden a manipular sus estados financieros para servir a sus intereses personales. Este estudio predice que estas reformas evitarán, o al menos disminuirán, la participación de los gerentes en prácticas de EM. Por lo tanto, este trabajo no solo contribuye a la literatura actual al ofrecer información actualizada sobre la prevalencia de EM en las empresas saudíes, sino que también ayuda a llenar el vacío en la literatura sobre el impacto de las actitudes de los CEO sobre EM después de las importantes reformas implementadas.

El presente trabajo está estructurado de la siguiente manera: la segunda sección ofrece una revisión de la literatura y las hipótesis, mientras que la tercera sección describe el diseño de la investigación. La cuarta sección abarca los hallazgos y la discusión, y la quinta sección presenta las conclusiones.



2. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y HIPÓTESIS

2.1. Duración de la CEO y Acumulación Discrecional

La gente suele evaluar el papel de liderazgo del CEO en función del tiempo que lleva en el cargo. El tema EM de la gestión por parte de los CEO, tanto en su primer como en su último año de mandato, ha sido objeto de considerable debate en la literatura académica previa (Yahaya, 2022). Sin embargo, los CEOs consideran que los resultados informados son un aspecto crucial de su proceso de toma de decisiones, ya que sirven como un instrumento vital para comunicarse con los accionistas de la empresa y dar forma a sus percepciones. A lo largo de las primeras etapas de su mandato, los CEOs pueden utilizar estrategias EM oportunistas para mejorar los ingresos a fin de transmitir indicadores positivos sobre su competencia tanto a los accionistas como al mercado laboral (Ali & Zhang, 2015). Según Oyer (2008), durante las primeras etapas de su mandato, los CEO tienden a dudar en revelar disminuciones en sus ganancias, ya que esto puede resultar en que se los perciba como gerentes con “baja capacidad”. Gibbons and Murphy (1992) Los autores sostienen

que, para aumentar su remuneración implícita, los directivos de CEO pueden participar en EM durante sus últimos años de permanencia en el cargo, lo que no solo maximiza sus pagos finales, sino que también aumenta la probabilidad de obtener un puesto después de la jubilación. Según la teoría de la agencia, los directivos tienden a priorizar su propio interés personal, lo que a veces puede ir en detrimento de los accionistas. (Jensen, 1986).

Por el contrario, según Lovata, Schoenecker, and Costigan (2016), un mandato más prolongado de un CEO puede dar lugar a un escenario en el que éste gane más autoridad y enfrente menos restricciones en sus acciones. Como consecuencia, (Ndofor, Wesley, & Priem, 2015) sugieren que un CEO en esta situación podría no experimentar el mismo nivel de escrutinio, lo que podría limitar su capacidad de participar en actividades dañinas Cella, Ellul, and Gupta (2017) También sugieren que durante los primeros años de servicio del CEO, las ganancias pueden gestionarse estratégicamente para resaltar las habilidades gerenciales del CEO, pero este comportamiento tiende a disminuir a medida que el CTN se alarga.

Wljanarko, Cahyono, Susilawati, Santoso and Pardede (2024) revelan empíricamente una asociación positiva entre CTN y EM. Huang (2023) informaron que el CTN tiene un impacto sustancial en EM. Por el contrario, utilizando muestras de empresas no financieras cotizadas en Indonesia durante 2017-2019, Ameila and Eriandani (2021) descubrieron que el CTN jugó un papel importante en la reducción de DA. Sin embargo, el análisis realizado en Nigeria reveló la ausencia de una conexión significativa entre el CTN y EM (Yahaya, 2022). Teniendo en cuenta los argumentos expuestos, el efecto del CTN sobre la probabilidad de EM ha sido inconsistente. Por lo tanto, proponemos las siguientes hipótesis:

HA₁: CTN influye significativamente en los DAs.

2.2. Compensación CEO y Acumulaciones Discrecionales

El paquete de compensación otorgado al CEO sirve como incentivo para que la CEO se concentre en generar ganancias a corto plazo para la empresa (Healy, 1985). Existen dos tipos de CCM. En primer lugar, el desempeño del CEO determina la concesión de acciones de la empresa, lo que proporciona una compensación a largo plazo (Healy, 1985). El segundo tipo de compensación es de corto plazo y comprende el salario y las bonificaciones que el CEO adquiere dentro de un año determinado (Abdelwahed, 2018). En esta investigación,



proponemos utilizar la remuneración a corto plazo como la medida principal de la CCM. Sin embargo, uno de los principales factores que contribuyen a la amplia incidencia de la teoría de la agencia es el conflicto de intereses inherente entre la CEO y los accionistas. En consonancia con los principios de la teoría de la agencia, se ha descubierto que la provisión de una remuneración más alta mitiga los problemas de agencia. (Carter, Simkins, & Simpson, 2003).

Los CEO son responsables de formular e implementar las políticas y procedimientos de la empresa, así como de tomar decisiones relacionadas con las inversiones dentro de la organización. Esto a veces puede llevar a decisiones que prioricen intereses personales (Alshare, Kadir, Kamarudin, & Hassan, 2023). Además, la CEO está fuertemente motivada a garantizar la exactitud de las actividades de información financiera porque los estados financieros sirven como una representación de sus habilidades y eficacia de gestión. Estos informes pueden tener un impacto directo en su patrimonio personal, lo que crea incentivos significativos para que manipulen las ganancias (Harris, Karl, & Lawrence, 2019). La teoría de la agencia postula que los gerentes pueden participar en EM para influir en la compensación (Jensen & Meckling, 1976). Kothari, Mizik, & Roychowdhury (2016) indican que una de las motivaciones de los gerentes para involucrarse en EM es el deseo de maximizar su riqueza. Murphy (1999) sostiene que CEO puede utilizar DAs para optimizar la remuneración a corto plazo. Según Sun (2014), la compensación ejecutiva tiene un impacto sustancial en EM.

La investigación empírica ha arrojado resultados no concluyentes a pesar del consenso de que la CCM y la EM tienen una relación positiva. Por ejemplo, en las empresas nigerianas, Musa et al. (2023) demostró que el CCM conduce a una disminución en la gestión de ganancias reales (REM) y, por lo tanto, a una mejora en la calidad de los informes financieros (QFR). Alkebsee, Alhebry, and Tian (2022) También se observó una correlación negativa entre la compensación en efectivo de los CEO y los EM entre las empresas chinas que cotizan en bolsa. Por el contrario, Alshare et al. (2023) and Bouaziz et al. (2020) encontraron una correlación positiva y significativa entre el CCM y el EM. Harris et al. (2019) informan que las conductas EM de las mujeres y los hombres CEO son similares en términos de niveles más altos de compensación basada en acciones. Con base en los hallazgos de los estudios anteriores, podemos formular la segunda hipótesis de la siguiente manera:

HA₂: CCM influye significativamente en los DAs.



2.3. Membresía de la Junta Directiva de la CEO y Acumulaciones Discrecionales

La gente suele considerar el CBM, que denota que un CEO actúa simultáneamente como director ejecutivo y miembro de la junta, como una forma de fomentar relaciones sólidas entre el CEO y otros miembros de la junta (Bouaziz et al., 2020). Sin embargo, Sáenz González and García-Meca (2014) sostuvieron que si bien la CEO es responsable de tomar decisiones políticas y desarrollar planes estratégicos, el papel del presidente implica principalmente supervisar y evaluar a los directores, incluida la CEO. Esta combinación de roles puede conducir a una concentración de poder dentro de la empresa, influyendo potencialmente en la toma de decisiones y obstaculizando una junta directiva eficaz (Adams, Almeida, & Ferreira, 2005). La teoría de la agencia sugiere que centralizar la autoridad de toma de decisiones en una persona o grupo puede obstaculizar la capacidad de la junta para supervisar las acciones de la CEO, lo que permite al CEO priorizar sus propios beneficios sobre los de los accionistas (Fama & Jensen, 1983).

Yang, Yan, Fang, Inamdar, and Lin (2018) argumentan que CBM ejerce un mayor grado de influencia y control sobre la junta y la organización en virtud de su supervisión integral de todos los aspectos de las operaciones de la organización. Oussii and Klibi (2023) Destacan que una CEO con doble función parece aumentar su poder, pero posteriormente disminuye su eficacia para frenar la manipulación de las ganancias. Este aumento de poder puede agravar los problemas de agencia, comprometiendo así la independencia del consejo de administración. Balsam and Kwack (2022) y Dechow, Sloan, and Sweeney (1996) Sostienen que el hecho de que un CEO ocupe varios cargos simultáneamente, ya sea en el directorio o dentro de la organización, puede tener un impacto perjudicial en la supervisión de los informes financieros. Esto puede crear un entorno propicio para la manipulación financiera, lo que facilita que los CEO que ocupan dichos puestos utilicen la calificación EM en una empresa. Alves (2023) se realizó un estudio utilizando una muestra de empresas portuguesas y datos de 2002 a 2016, que reveló que la dualidad de CEO afecta negativamente la calidad de las ganancias al aumentar el nivel de EM. Además, Anggraini and Gustivani (2022) encontraron que el EM se ve afectado por el CBM. Sin embargo, utilizando una muestra de 57 empresas que cotizan en la Bolsa de Nigeria, Yahaya (2022) informa una correlación sustancialmente negativa entre la



dualidad de CEO y DAs. Además, el trabajo realizado por Bouaziz et al. (2020) no logró establecer una conexión entre EM y CBM. En consecuencia, proponemos la siguiente hipótesis:

HA₃: CBM influye significativamente en los DAs.

2.4. Propiedad del CEO y Acumulaciones Discrecionales

El paquete de remuneración que se ofrece a los directivos no solo comprende salarios y bonificaciones, sino que también se extiende a la concesión de acciones, lo que se denomina recompensa a largo plazo, como se mencionó anteriormente. Sin embargo, la rápida expansión de la remuneración por desempeño, en particular en forma de opciones sobre acciones, se ha convertido en una característica destacada de la remuneración de los ejecutivos en los últimos tiempos (Hassen, 2014). Las opciones sobre acciones se utilizan normalmente en la remuneración de los ejecutivos para fomentar la alineación entre los intereses de los accionistas y la gerencia (Harris et al., 2019). Harris and Bromiley (2007) indican que los incentivos excesivos pueden tener consecuencias negativas, ya que los ejecutivos pueden adoptar un comportamiento poco ético para aumentar o mantener los precios de las acciones. Das, Hong, and Kim (2013) Se ha sugerido que los ejecutivos que reciben una mayor remuneración en acciones son más proclives a participar en acciones que promuevan operaciones más fluidas. Por lo tanto, no es sorprendente que los incentivos de acciones CEO estén asociados con un aumento de las prácticas de EM (Kadan & Yang, 2016; Meek, Rao, & Skousen, 2007).

Según Qawasmeh and Azzam (2020), los CWS pueden afectar significativamente la capacidad de un CEO para manipular las ganancias declaradas de su empresa. Sharma and Kuang (2014) argumentan que un aumento en el porcentaje de acciones en poder de CEO conduce a un aumento correspondiente en su inclinación a incurrir en mala conducta contable. Cheng and Warfield (2005) También se menciona que los administradores con un alto nivel de propiedad tienden a participar en EM para priorizar sus objetivos personales, lo que puede resultar en un mayor uso de DAs para mejorar las ganancias (Qawasmeh & Azzam, 2020). Esto se alinea con la teoría de la agencia, que postula que los gerentes con poca o ninguna participación en la propiedad de la empresa que administran tienen más probabilidades de priorizar su propio interés personal por sobre los mejores intereses de la empresa y sus accionistas (Jensen



& Meckling, 1976). Según Khunkaew (2022), las acciones en manos de los altos directivos de las empresas tailandesas que cotizan en bolsa tenían una asociación positiva con los DAs. Kusumawardhani and Murdianingrum (2022) también descubrieron que los CWS aumentaban significativamente el alcance de los EM para maximizar la compensación. Sin embargo, la mayoría de las investigaciones indican que cuando los gerentes de una empresa tienen una participación en sus acciones, sus intereses generalmente se alinean con los de los accionistas (Peasnell, Pope, & Young, 2005). Con base en la investigación realizada por Idris, Qabajeh, Mansour, and Eitah (2022), se determinó que se puede mejorar la QFR disminuyendo la EM a través de la propiedad gerencial. Sin embargo, El Moslemany and Nathan (2019) no informan de ninguna correlación entre la propiedad gerencial y la EM en las empresas egipcias. Por lo tanto, proponemos la siguiente hipótesis:

HA₄: CWS influye significativamente en los DAs.

2.5. Experto financiero de CEO y Acumulación Discrecional

El aumento de los escándalos corporativos en el sector contable, junto con la promulgación de la Ley Sarbanes-Oxley (SOX) en 2002, subraya la mayor importancia de los profesionales de la contabilidad y las finanzas en funciones organizacionales clave (Musa et al., 2023). Es probable que CEO con experiencia financiera supervise de cerca los departamentos de auditoría interna, contabilidad y finanzas y supervise diligentemente las tareas para detectar cualquier irregularidad en la preparación de los estados financieros (Musa et al., 2023). Además, según la teoría de los niveles superiores, los rasgos de personalidad de un gerente, como la experiencia, pueden determinar su percepción y gestión de los desafíos y las responsabilidades (Hambrick & Mason, 1984). Pham (2016) afirmó que los administradores calificados tienden a confiar en su experiencia laboral pasada al tomar decisiones relacionadas con la contabilidad. Según Gounopoulos and Pham (2018), la competencia de CEO en finanzas puede tener un impacto considerable en la QFR, lo que puede generar un mayor deseo por parte de los CEO con experiencia financiera de proporcionar QFR para permitir que los inversores valoren la empresa de manera adecuada. Los CEO con experiencia financiera tienden a proporcionar más QFR que aquellos que carecen de dicha competencia (Jiang, Zhu, & Huang, 2013). Gounopoulos and Pham (2018) También se postula que las



consideraciones de reputación pueden impedir que el CFE participe en EM, ya que cualquier transgresión en los informes financieros podría dañar la reputación de un CEO que se ha establecido como un experto financiero. La investigación empírica sugiere que es menos probable que el CFE participe en prácticas de EM (Matsunaga & Yeung, 2008; Oussii & Klibi, 2023). Musa et al. (2023) También demuestran que los CEO con experiencia financiera mejoran la calidad de los informes financieros al reducir el EM real.

Sin embargo, se ha observado que los directivos con mayor experiencia suelen tener más confianza y pueden ofrecer previsiones de beneficios demasiado optimistas, por lo que pueden emplear técnicas contables agresivas para cumplir o superar esas proyecciones. (Zouari et al., 2015). Además, según la teoría de Upper Echelons, los directores ejecutivos con amplia experiencia son más propensos a asumir riesgos y participar en la manipulación de ganancias que aquellos con menos experiencia (Yahaya, 2022). En este sentido, Ngo and Nguyen (2022), and Yahaya (2022) concluyen que las CEO con competencia financiera y contable muestran una mayor influencia e intervención en las EM, lo que tiene un impacto perjudicial en la QFR. Sin embargo, Altarawneh, Shafie, Ishak, and Ghaleb (2022) y Qawasmeh and Azzam (2020) concluyen que la CFE no tiene una influencia perceptible en las prácticas de las EM. A la luz de las discusiones mencionadas anteriormente, este estudio sugiere las siguientes recomendaciones:

HA₅: CFE influye significativamente en los DAs.

2.6. CEO Fundador y Acumulaciones Discrecionales

Cuando una empresa privada se transforma en una sociedad anónima, el presidente o director general es con frecuencia el fundador de la empresa. Por ello, la mayoría de los CEO en las empresas familiares son fundadores de estas empresas (Sutrisno & Karmudiandri, 2020). Andres (2008) afirma que los fundadores y sus familias tienden a tener un mayor conocimiento de la empresa, dado que la fundaron ellos mismos. El apego emocional a la corporación es significativamente más fuerte entre los fundadores que entre sus descendientes, ya que los fundadores han invertido un esfuerzo considerable en el lanzamiento y desarrollo de la empresa (Martin, Campbell, & Gomez-Mejia, 2016). Chen, Chen, Cheng, and Shevlin (2010) and Fahlenbrach (2009) sostienen que el valor de una empresa dirigida por CFU es mayor debido al fuerte sentido de propiedad del



fundador y al compromiso de preservar su reputación y sostenibilidad a largo plazo. La teoría del escalón superior sugiere que la toma de decisiones de los gerentes está intrínsecamente influenciada por sus características personales y antecedentes profesionales (Hambrick, 2007). Esto implica que el profundo apego emocional de los fundadores a sus empresas puede afectar su comportamiento y, en consecuencia, sus juicios sobre las operaciones de la empresa. Según Cherkasova and Markina (2021), los CEO que son fundadores de empresas dan mayor importancia a mejorar la reputación de sus empresas, lo que se puede lograr centrándose en lograr una alta calidad de ingresos. También descubrieron que la CFU tenía un impacto negativo en EM. Hakim and Tantri (2023), quienes afirman que los fundadores suelen tener una gran participación en su empresa, lo que puede ser una herramienta poderosa para gestionar los conflictos entre los intereses de los propietarios y gerentes de la empresa. Gamra and Ellouze (2021) sostienen que instalar a un miembro de la familia como director ejecutivo podría fomentar la alineación entre los intereses de los accionistas y la gerencia, lo que podría conducir a una disminución de las prácticas de manipulación de ganancias. Putra and Setiawan (2024) Se informó que las CEO de las familias fundadoras tienen más probabilidades de poseer capacidades de supervisión y estándares éticos más fuertes, lo que reduce su inclinación a participar en la manipulación de ganancias. En contraste, Alzoubi (2016) indicó que no es inusual que miembros de la familia desempeñen roles clave en el equipo administrativo y la junta directiva, lo que conduce a una gobernanza corporativa débil, que a su vez permite la manipulación de las ganancias. Ansari, Goergen, and Mira (2021) Los autores postulan que cuando un CFU está a punto de renovar su contrato y planea continuar en su función, es más probable que participe en EM para aumentar los ingresos netos en los años anteriores a la renovación. Los resultados de su estudio también confirman que los fundadores de CFU recién nombrados tienden a manipular los ingresos al alza. Gamra and Ellouze (2021) se ha demostrado que la presencia de un CEO familiar, sea fundador o no, tiene una relación positiva y estadísticamente significativa con las prácticas de EM. Proponemos la siguiente hipótesis, a partir del discurso precedente.

HA₆: CFU influye significativamente en los DAs.



2.7. Nacionalidad del CEO y Acumulaciones Discrecionales

La nacionalidad de un director ejecutivo generalmente se refiere al país en el que nació o del que es ciudadano. Sin embargo, Uddin (2023) mencionó que la cuestión de la influencia de un CNA en EM sigue siendo un tema de interés. En la toma de decisiones administrativas, es esencial considerar el efecto de la nacionalidad y la cultura empresarial, ya que pueden tener un impacto sustancial en el éxito de una organización, que puede diferir según las nacionalidades de las personas involucradas (Uddin, 2023). Es posible que la CNA los lleve a priorizar los intereses de la empresa sobre los de los extranjeros, ya que pueden sentir un fuerte sentido de responsabilidad hacia su sociedad y su país. Además, el ajuste de una mentalidad emprendedora por parte de un CEO nuevo con nacionalidad diversa puede resultar más arduo que el de un CEO accionista con una nacionalidad similar (Bouaziz et al., 2020). Putra (2021) sostiene que los CEO extranjeros a menudo poseen conocimientos valiosos sobre el panorama social, económico y político de su país de origen, lo que puede resultar beneficioso para formular estrategias comerciales en el país anfitrión.

La teoría del escalón superior postula que los antecedentes personales de un CEO, incluida la nacionalidad, pueden influir en su toma de decisiones al evaluar alternativas, como las decisiones financieras (Hambrick & Mason, 1984). Por lo tanto, se prevé que el CNA tendrá una influencia en el EM. Masruroh and Carolina (2022), quien dio a entender que el CAN es uno de los mecanismos para prevenir el fraude en los estados financieros. Uddin (2023) también sostiene que la CNA puede afectar la gestión de las ganancias reales. Sin embargo, Putra (2021) dio a entender que un CEO de una empresa local puede aumentar la rentabilidad empleando estrategias EM agresivas. Chiu, Teoh, and Tian (2013) afirman que las CEO extranjeras parecen menos propensas a involucrarse en EM que los CEO nacionales, quienes generalmente evitan cultivar una cultura de cortesía entre los ejecutivos locales y en su lugar adoptan un enfoque más transparente y abierto. Sanda, Mikailu, and Garba (2010) afirman que las empresas extranjeras dirigidas por CEO poseen la capacidad de generar ideas innovadoras, conocimientos especializados y perspectivas valiosas que pueden mejorar significativamente el desempeño de la empresa.

En relación con investigaciones empíricas previas, Anggraini and Gustivani (2022) concluyen que el EM está relacionado negativamente



con el CNA. Utilizando una muestra de empresas nigerianas, Musa et al. (2023) aportaron pruebas de que el CNA conduce a una disminución del REM y, por tanto, a una mejora del QFR. Por el contrario, Bouaziz et al. (2020) informaron que la CAN tuvo una influencia positiva en la EM. Además, Yusuf and Yahaya (2023) examinaron el efecto de los atributos del CEO en el desempeño de las empresas que cotizan en bolsa en Nigeria. Encontraron que el CNA afectó significativamente y negativamente el desempeño financiero. Además, el CNA no afecta el desempeño de la empresa medido por el rendimiento del capital y las ventas, como informaron Ahmad, Prasetyo, Buchdadi, Widyastuti, and Kurniawati (2022). Proponemos la siguiente hipótesis, basada en el discurso precedente.

HA₇: CNA influye significativamente en los DAs.

3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Selección de Muestras y Recopilación de Datos

La muestra principal abarca todas las empresas no financieras (167 empresas) en Tadawul desde 2019 hasta 2022. La falta de datos sobre las variables del estudio llevó a la exclusión de 33 empresas de la muestra. El conjunto de datos final incluyó 134 empresas, lo que dio como resultado 536 observaciones. Además, nos basamos en los informes anuales de la empresa en Tadawul y DataStream para obtener datos relacionados con las variables del estudio. Utilizamos datos de panel en este estudio porque el conjunto de datos contenía datos financieros de cuatro años consecutivos.

3.2. Estimación de DAs

Este estudio utilizó la manipulación de ganancias basada en devengos, que también se denomina DAs, ya que es el método más comúnmente empleado para la manipulación de ganancias debido a su baja detectabilidad y los auditores enfrentan desafíos para identificarlo. (Alzoubi, 2018; Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995). Determinamos el valor de los DAs analizando la diferencia entre los devengos totales y los devengos no discrecionales. Por lo tanto, medimos los DAs en dos pasos. Primero, utilizamos el método de flujo de efectivo para determinar los devengos totales, ya que este enfoque es más eficaz para estimar la información requerida. Este enfoque mide los devengos totales restando el ingreso operativo neto

del flujo de efectivo del ingreso operativo (Hribar & Collins, 2002).

En segundo lugar, optamos por utilizar el método Jones (1995) modificado para calcular las acumulaciones no discrecionales, ya que se ha demostrado que es muy eficaz para detectar acumulaciones discrecionales y es ampliamente reconocido en la literatura académica (Alzoubi, 2018; Dechow et al., 1995). La siguiente ecuación de regresión presenta el modelo transversal modificado de Jones (1995):

$$TAC_{ijt}/A_{ijt-1} = \alpha_j(1/A_{ijt-1}) + \beta_{1j}(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt})/A_{ijt-1} + \beta_{2j}(PPE_{ijt}/A_{ijt-1}) + \varepsilon_{ijt}$$

Dónde: “ TAC_{ijt} es el total de acumulaciones para la empresa i en la industria j en el año t , ΔREV_{ijt} es el cambio en los ingresos para la empresa i en la industria j entre el año $t-1$ y t , ΔREC_{ijt} es el cambio en las cuentas por cobrar para la empresa i en la industria j entre el año $t-1$ y t , PPE_{ijt} es la propiedad, planta y equipo brutos para la empresa i en el año t , A_{ijt-1} son los activos totales para la empresa i en la industria j al final del año anterior” (Alzoubi, 2018 p. 76).

3.3. Modelo Empírico

Las hipótesis del artículo que elaboramos fueron puestas a prueba utilizando el siguiente modelo:

$$DAsJit = \beta_0 + \beta_1 CTN_{it} + \beta_2 CCM_{it} + \beta_5 CBM_{it} + \beta_4 CWS_{it} + \beta_5 CFE_{it} + \beta_6 CFU_{it} + \beta_7 CNA_{it} + \beta_8 SIZE_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \beta_{10} COF_{it} + \beta_{11} YEAR_{it} + \beta_{12} INDUSTRY_{it} + \varepsilon_i$$

$$DAsKit = \beta_0 + \beta_1 CTN_{it} + \beta_2 CCM_{it} + \beta_5 CBM_{it} + \beta_4 CWS_{it} + \beta_5 CFE_{it} + \beta_6 CFU_{it} + \beta_7 CNA_{it} + \beta_8 SIZE_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \beta_{10} COF_{it} + \beta_{11} YEAR_{it} + \beta_{12} INDUSTRY_{it} + \varepsilon_i$$

Dónde: La **Tabla 1** presenta las definiciones y medición de las variables de la siguiente manera:

Tabla 1. Definiciones y medición de las variables

SÍMBOLO	NOMBRE DE LA VARIABLE	MEDIDAS
DAsJ	El valor absoluto de los DAs	Modelo Jones modificada (1995).
DAsK	Medida alternativa de DAs	The model of Kothari, Leone, and Wasley (2005).
CTN	. Duración de la CEO	La duración del mandato como CEO de la empresa (Yahaya, 2022).
CCM	Compensación CEO	Bruta de las compensaciones (Bouaziz et al., 2020).
CBM	Membresía de la Junta Directiva de la CEO	Una variable que se designa como ficticia y toma el valor de 1 cuando el CEO se desempeña como miembro de la junta directiva. (Li & Roberts, 2018).
CWS	Propiedad del CEO	Las acciones del CEO al comienzo del año (Qawasmeh & Azzam, 2020).
CFE	Experto financiero de CEO	Se utiliza una variable ficticia, que asigna un valor de 1 si el CEO tiene experiencia en trabajo financiero y un valor de 0 si no tiene (Gounopoulos & Pham, 2018).
CFU	CEO founder	El hecho de que el CEO sea fundador de la empresa se representa mediante una variable ficticia que es igual a uno, mientras que si no, es igual a cero. (Gounopoulos & Pham, 2018).
CNC	Nacionalidad del CEO	La variable ficticia toma uno si el CEO tiene nacionalidad saudí, de lo contrario toma cero (Bouaziz et al., 2020).
SIZE	Tamaño de la empresa	Registro de los activos brutos de la empresa (Bouaziz et al., 2020; Gounopoulos & Pham, 2018)
ROA	Rentabilidad de los activos	El ingreso neto de la empresa respecto a sus activos totales (Bouaziz et al., 2020).
COF	Flujo de caja de las operaciones	Desglose del COF entre los activos totales de la empresa al final del año (Klann & Beuren, 2018).
Year	Año	Variable ficticia.
Industry	Industria	Variable ficticia.
ε	Error	Término de error.

4. HALLAZGOS Y DISCUSIÓN

4.1. Estadísticas Descriptivas.

La **Tabla 2** muestra las estadísticas de las variables de estudio. Muestra que el valor promedio de CTN es 3%, con un máximo y un mínimo de 16 y 1, respectivamente. Esto indica que para la mayoría de las empresas de la muestra, su CEO sirvió durante más de tres años. Esto también significa que el CEO de la muestra seleccionada se ganó la confianza de los accionistas, lo que le permitió mantener el puesto durante más de un año. La **Tabla 2** también muestra que

el valor medio de CCM es 1809753, y el 51% de los CEO de las empresas de la muestra son miembros del directorio. Esto implica que la mayoría de los CEO de la muestra pueden influir en el proceso de toma de decisiones del directorio para servir a sus intereses. Los mínimos de CWS y CFE son cero, lo que implica que algunos CEO no poseen acciones en la empresa y han administrado sus empresas sin experiencia financiera, como se muestra en la **Tabla 2**. Además, el 14% de las empresas de CEO seleccionadas fueron fundadores, mientras que el 87% eran nacionales saudíes.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas

VARIABLE	MEAN	STD. DEV.	MIN.	MAX.
DA _s J	0.038	0.053	0.000	0.423
DA _s K	0.032	0.050	0.000	0.318
CTN	2.636	2.297	1.000	16.000
CCM	1809753	1943740	101003	19875398
CBM	0.511	0.500	0.000	1.000
CWS	0.011	0.051	0.000	0.648
CFE	0.125	0.331	0.000	1.000
CFU	0.140	0.347	0.000	1.000
CNC	0.873	0.333	0.000	1.000
SIZE	6.313	0.835	3.162	9.394
ROA	3.191	9.070	-62.420	47.220
COF	0.020	0.098	-0.647	0.371

Puede utilizar una matriz de correlación para identificar un problema de multicolinealidad. Gujarati and Porter (2009) mencionan que una matriz de correlación con un valor mayor a 0.80 indica la presencia de multicolinealidad en la muestra. En la **Tabla 3** se observa que las matrices de correlación de las variables de investigación presentaron valores menores a 0.80, lo que indica la ausencia de multicolinealidad. Se utilizó el factor de inflación de la varianza (VIF) para explorar más a fondo la posibilidad de multicolinealidad. Según Hair, Black, Babin, and Anderson (2010), un valor de VIF superior a diez indica multicolinealidad. Según los valores de VIF, como se presentan en la **Tabla 4**, no hay indicios de multicolinealidad, ya que cada valor cae por debajo del umbral de 10.

Tabla 3. Matrices de correlación

VARIABLE	DASJ	DASK	CTN	CCM	CBM	CWS	CFE	CFU	CNA	SIZE	ROA	COF
DAsj	1.000											
DAsK	0.762	1.000										
CTN	-0.160	-0.146	1.000									
CCM	0.007 ***	0.010 ***	0.088 **	1.000								
CBM	0.107 *	0.088 *	0.059 **	0.042 ***	1.000							
CWS	0.010 ***	0.015 ***	-0.059 **	0.1938	0.172	1.000						
CFE	-0.048 ***	-0.053 ***	0.005 ***	0.021 ***	0.053 **	-0.061 **	1.000					
CFU	0.031 ***	0.036 ***	0.052 **	-0.092 **	0.294	0.282	-0.152	1.000				
CNA	-0.022 ***	-0.028 ***	-0.094 **	0.017 ***	0.199	0.057 **	0.059 **	0.153	1.000			
SIZE	-0.146	-0.117	-0.059 **	0.233	-0.086 **	0.020 ***	-0.047 ***	-0.068 **	-0.038 ***	1.000		
ROA	-0.079 *	-0.057 **	0.005 ***	0.157	0.014 ***	0.117	-0.072 **	0.005 ***	-0.002 ***	0.282	1.000	
COF	-0.111	-0.098 *	0.024 ***	0.150	-0.009 ***	0.099 **	-0.031 ***	-0.005 ***	0.009 ***	0.293	0.194	1.000

Nota: Las marcas de significancia **, ***, * indican el nivel de significancia estadística: ** para p < 0,05, *** para p < 0,01 y * para p < 0,1.

Tabla 4. Factor de inflación de la varianza (VIF)

VARIABLES INDEPENDIENTES	VIF	1/VIF
CTN	1.05	0.953
CCM	1.16	0.863
CBM	1.26	0.796
CWS	1.17	0.851
CFE	1.06	0.942
CFU	1.35	0.738
CNA	1.07	0.933
SIZE	1.17	0.857
ROA	5.61	0.178
COF	5.61	0.178
VIF medio	2.05	--

4.2. Análisis de Regresión

Para determinar el enfoque apropiado entre los mínimos cuadrados ordinarios agrupados (POLS) y la regresión de panel para analizar los datos presentados en este estudio, adoptamos la prueba del multiplicador de Lagrange (LM). Los resultados de la **Tabla 5** demuestran que el valor p de esta prueba es menor del 5%; por lo tanto, adoptamos una regresión de panel. Además, se utilizó la prueba de Hausman para definir un modelo adecuado en la regresión de panel entre el modelo de efectos fijos (FEM) y el modelo de efectos aleatorios (REM). Por lo tanto, utilizamos el modelo REM porque el valor p de esta prueba fue mayor del 5%, como se muestra en la **Tabla 5** (Hair et al., 2010). Además, utilizamos la regresión POLS como análisis adicional en nuestro estudio.

Tabla 5. LM test and Hausman test.

PRUEBA	PROB > CHIBAR2
Prueba LM	0.025
Prueba de Hausman	0.716

La **Tabla 6** presenta los resultados de las pruebas del modelo de este estudio. El modelo 1 muestra los resultados de la investigación de la influencia de las variables independientes y de control en el indicador principal de DAs. Según los hallazgos, CTN tiene un efecto positivo en los DAs, lo que respalda a HA1. Este hallazgo sugiere que los directores ejecutivos que permanecen en la misma organización durante períodos prolongados tienen más probabilidades de participar en prácticas de EM. Los principios de la teoría de la agencia, que sugieren que los gerentes son propensos a favorecer su propio interés, potencialmente a expensas de los accionistas, se alinean con este resultado (Jensen, 1986). Además, esta conclusión es consistente con investigaciones previas, como la realizada por Cho et al. (2021); Wljanarko et al. (2024), quienes descubrieron una correlación positiva entre CTN y EM.

Los resultados de este trabajo ofrecen evidencia de la validez de la teoría de la agencia, que postula que los gerentes pueden participar en EM para mejorar el desempeño financiero de su negocio y aumentar su propia compensación (Jensen & Meckling, 1976). Los resultados del Modelo 1 muestran que la DAs se ve afectada positivamente

Tabla 6. Resultados de la regresión

VARIABLE	REM				POLS			
	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 1		MODELO 2	
	COEF.	Z	COEF.	Z	COEF.	t	COEF.	t
CTN	0.022**	2.30	0.059**	1.89	0.001***	3.33	0.007***	2.69
CCM	0.095*	1.67	0.091*	1.69	0.028**	2.20	0.023**	2.27
CBM	0.005***	2.82	0.020**	2.33	0.001***	3.21	0.010**	2.58
CWS	0.039**	2.07	0.034**	2.12	0.061*	1.89	0.035**	2.12
CFE	-0.033**	-2.13	-0.052**	-1.94	-0.016**	-2.41	-0.012**	-2.54
CFU	0.090	0.92	0.797	0.26	0.972	0.04	0.858	0.18
CNA	-0.401	-0.68	-0.778	-0.28	-0.634	-0.48	-0.786	-0.27
SIZE	-0.82	-0.41	-0.810	-0.24	-0.425	-0.8	-0.819	-0.23
ROA	0.53	0.59	0.405	0.83	0.807	0.24	0.386	0.87
COF	-0.55	-0.58	-0.373	-0.89	-0.66	-0.44	-0.374	-0.89
INDUSTRIA Y AÑO	INCLUIDA							
_Cons	0.681		0.946		0.486		0.878	
Número de observaciones.	536		536		536		536	
Prob > F	0.00		0.00		0.00		0.00	
R-squared	0.328		0.335		0.328		0.337	

Nota: Las marcas de significancia **, ***, * indican el nivel de significancia estadística: ** para p < 0,05, *** para p < 0,01 y * para p < 0,1.

por la CCM. Por lo tanto, se respalda la hipótesis HA2, que supone que la CCM influye significativamente en la DAs. Este hallazgo significa que el CEO demuestra un gran interés en la manipulación de beneficios, con el objetivo final de promover intereses personales, como aumentar su remuneración. Este resultado coincide con las conclusiones de estudios anteriores, incluidos los deAlshare et al. (2023) and Bouaziz et al. (2020).

Por lo tanto, apoyamos la hipótesis HA3, que supone que el CBM influye significativamente en los DAs. De acuerdo con el resultado del Modelo 1 en la **Tabla 6**, el CBM tiene una influencia positiva en los DAs. Este resultado sugiere que las corporaciones cuyo CEO forma parte del directorio son proclives a participar en EM porque su posición les permite ejercer una influencia considerable sobre la supervisión y los asuntos operativos de la empresa. Por lo tanto, el CBM tiene el potencial de aumentar la asimetría de la información. Esto puede conducir a la aparición de problemas de

agencia y también puede obstaculizar la capacidad del directorio para supervisar las operaciones de la empresa de manera efectiva. Esta conclusión es consistente con los argumentos planteados por Balsam and Kwack (2022) and Wang, DeGhetto, Ellen, and Lamont (2019), quienes sugieren que los múltiples cargos concurrentes que ocupa un CEO, ya sea en el directorio o dentro de la organización, pueden tener una influencia negativa en la supervisión de los informes financieros. Como resultado, los CEO que ocupan múltiples puestos en el directorio pueden tener más libertad para manipular las ganancias dentro de una empresa. Los resultados de este trabajo son inconsistentes con los de Bouaziz et al. (2020), quienes no informaron ninguna asociación entre el CBM y los DAs.

Como se muestra en la **Tabla 6**, la DAs se ve afectada por el CWS y, por lo tanto, se respalda la hipótesis HA4. El impacto positivo sugiere que las CEO que poseen acciones en corporaciones pueden encontrar que su participación accionaria las motiva a participar en EM. Esto implica que muchas empresas CEO se centran principalmente en las ganancias a corto plazo, lo que puede llevarlas a aumentar artificialmente las ganancias actuales para asegurar dividendos más altos o vender las acciones de su empresa a precios más favorables (Qawasmeh & Azzam, 2020). Este resultado se alinea con las conclusiones de varios estudios realizados en diferentes entornos, como los de Qawasmeh and Azzam (2020) and Kusumawardhani and Murdianingrum (2022).

Gounopoulos and Pham (2018) argumentan que el potencial daño a la reputación puede impedir que CFE participe en EM, ya que cualquier mala conducta en materia de informes financieros podría dañar la reputación de un CEO que se posiciona como un experto en finanzas. Los hallazgos del estudio fueron consistentes con este supuesto. Según los resultados del Modelo 1 en la **Tabla 6**, CFE tiene una correlación sustancial con los DAs, lo que da credibilidad a la hipótesis HA5. Esta correlación negativa y significativa contradice la teoría de los escalones superiores, que sugiere que los CEO experimentados tienen más probabilidades de asumir riesgos e involucrar a sus empresas en EM que sus contrapartes menos experimentadas (Yahaya, 2022). Este resultado coincide con las conclusiones de estudios anteriores, incluidos los de Musa et al. (2023). Además, la importancia de este descubrimiento empírico sugiere que las empresas CEO de Arabia Saudita que muestran perspicacia financiera son capaces de minimizar los DAs, mejorando así los QFR.



Los resultados de nuestro estudio (**Tabla 6**) indican una relación insignificante entre CFU, CNA y DAs, lo que invalida las hipótesis HA6 y HA7. Esta conclusión indica que el CFU y el CNA de CEO en las empresas de Arabia Saudita no parecen tener una influencia significativa en su capacidad para participar en prácticas de DAs o abstenerse de hacerlo. Este resultado contradice las conclusiones de Anggraini and Gustivani (2022), quienes demostraron que EM está influenciado por CFU, y Ansari et al. (2021), quienes confirmaron que CAN está vinculado a DAs. Sin embargo, las variables de control de nuestro estudio (SIZE, ROA y COF) no están vinculadas a DAs, como se revela en el resultado del Modelo 1 en la **Tabla 6**.

4.3. Exámenes de Robustez

Para verificar la estabilidad de los hallazgos primarios de nuestro estudio, se llevaron a cabo varios análisis complementarios. En primer lugar, para determinar si las conclusiones primarias son constantes en las distintas mediciones de DAs, utilizamos el modelo de Kothari et al. (2005) como medida sustitutiva de las DAs. El modelo modificado de Jones (1995) es ampliamente considerado como uno de los modelos más eficaces para las DAs; sin embargo, este modelo no tiene en cuenta la influencia del desempeño de la empresa en la medición de las DAs. Varias investigaciones han enfatizado la importancia del desempeño cuando se calculan las DAs (Kothari et al., 2005). Para abordar esta limitación, el estudio de Kothari et al. (2005) propuso una modificación del modelo de Jones (1995) incorporando el rendimiento sobre los activos (ROA) como una variable adicional, conocida como el modelo de Kothari et al. (2005). Este modelo está representado por la siguiente ecuación:

$$TA_{ijt}/A_{ijt-1} = a_j(1/A_{ijt-1}) + \beta_1(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt})/A_{ijt-1} + \beta_2(PPE_{ijt}/A_{ijt-1}) + \beta_3(ROA_{ijt}/A_{ijt-1}) + \varepsilon_{it}$$

Dónde: ROA_{it} es el rendimiento de los activos de la empresa i en el año t .

En segundo lugar, realizamos un análisis adicional utilizando la regresión POLS para determinar si las conclusiones principales eran consistentes en varios análisis de regresión. El resultado del Modelo 2 en la Tabla 6 se refiere a los resultados de probar las variables en este estudio con medidas alternativas de DAs. Los resultados de este modelo confirmaron que CTN, CCM, CBM y COW están vinculados positivamente con DAs, mientras que CFE se ve afectado

negativamente por DAs. Sin embargo, CFU y CAN no se asociaron significativamente con DAs. Por lo tanto, los resultados del Modelo 2 ofrecidos en la **Tabla 6** corroboran y validan los hallazgos del Modelo 1, demostrando que son consistentes y robustos en todas las dimensiones alternativas de DAs empleadas en este estudio.

La **Tabla 6** también muestra los resultados de todos los modelos de nuestro estudio utilizando una regresión POLS. Estos resultados confirman que los niveles de significación y los coeficientes para todas las variables son consistentes con los obtenidos en el análisis primario. Los resultados estables en ambos métodos estadísticos confieren solidez a los resultados de la investigación, lo que confirma su fiabilidad.

5. CONCLUSIÓN

Estudios previos han enfatizado la importancia de identificar la motivación detrás de las prácticas EM en cualquier investigación empírica que busque examinar el comportamiento EM (Qawasmeh & Azzam, 2020). Nuestro estudio tiene como objetivo explorar el vínculo entre las características de los directores ejecutivos (CTN, CCM, CBM, CWS, CFE, CFU y CAN) y la EM medida por los DAs. Para lograr esos objetivos, examinamos 134 empresas que cotizaron en la Bolsa de Tadawul entre 2019 y 2022. Además, empleamos un método analítico adecuado para evaluar las hipótesis del estudio y realizamos exámenes de solidez para validar la solidez de los resultados primarios.

Los resultados de nuestro estudio confirmaron que los DAs se ven afectados positivamente por CTN, CCM, CBM y CWS, mientras que CFE tiene una influencia negativa en los DAs. Sin embargo, los resultados de este estudio no encontraron ninguna evidencia de un vínculo entre CFU, CNA y DAs. Estos resultados indican que lo que importa para motivar a los CEO a manipular las ganancias de sus empresas en las empresas saudíes no es que se encuentren entre los fundadores de la empresa para la que trabajan o que tengan la nacionalidad de su país, sino más bien cosas que sirvan a sus propios intereses, como aumentar sus incentivos financieros. Estos resultados subrayan la importancia de los incentivos financieros para motivar a los CEO a manipular las ganancias, enfatizando la importancia de comprender las motivaciones subyacentes detrás de las prácticas de EM. Además, estos resultados validan que la



experiencia financiera del presidente contribuye a una disminución de EM, mejorando así el QFR.

Estos hallazgos tienen implicaciones prácticas valiosas para los inversores en Tadawul, las organizaciones oficiales en Arabia Saudita y los investigadores interesados en el contexto saudí. Estos resultados desempeñan un papel clave para proporcionar a los inversores una visión clara del nivel de EM en las empresas saudíes y saber qué características del CEO los motivarán a participar en EM. Por lo tanto, estos resultados se consideran una forma de ayudar a los inversores en sus decisiones de inversión al reconocer los rasgos del CEO de la empresa en la que planean invertir y vincularlos con las prácticas de EM. Estos resultados también ayudan a las instituciones oficiales en Arabia Saudita a desarrollar regulaciones, como la gobernanza corporativa, para limitar EM mediante el establecimiento de leyes relacionadas con la selección del CEO de la empresa. Este desarrollo estimulará a las empresas a producir informes financieros de alta calidad que atraigan a los inversores a Tadawul y mejoren la confianza actual de los inversores.

Al igual que otros estudios, el nuestro tenía varias limitaciones. En primer lugar, nuestro estudio se llevó a cabo en un país con leyes, entornos comerciales y culturas diferentes, lo que dificulta la traducción de sus hallazgos a otros países. Este estudio recomienda estudios adicionales en diferentes países para determinar el efecto de los rasgos CEO en EM de manera más clara y completa, ya que estas características pueden estar influenciadas por factores que pueden estar asociados con el país en el que se realizará el estudio. En segundo lugar, es posible que ciertas características de los CEO puedan influir en las prácticas de EM que no se pueden evaluar adecuadamente a través de la investigación cuantitativa empleada en nuestro estudio. En consecuencia, recomendamos el uso de investigación cualitativa para explorar más a fondo esta relación. Finalmente, el enfoque de esta investigación fue en empresas no financieras dentro de Tadawul, lo que significa que los resultados obtenidos no son aplicables a otras entidades de Tadawul. Abogamos por investigaciones adicionales de corporaciones financieras que tienen un valor significativo en el mercado de Tadawul.



REFERENCIAS

- Abdelwahed, G. M. M. G. (2018). *Earnings management constraints in the UK and the US*. Doctoral Dissertation, University of Portsmouth.
- Abdullah, Y., & Nabar, S. (2022). Accrual earnings management: Do chief financial officer power and career horizon matter? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 33(4), 158-165. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22573>
- Adams, R. B., Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403-1432. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhi030>
- Ahmad, G. N., Prasetyo, M. R. P., Buchdadi, A. D., Widyastuti, U., & Kurniawati, H. (2022). The effect of CEO characteristics on firm performance of food and beverage companies in Indonesia, Malaysia and Singapore. *Calitatea*, 23(186), 111-122.
- Al-Duais, S. D., Qasem, A., Wan-Hussin, W. N., Bamahros, H. M., Thomran, M., & Alquhaif, A. (2021). CEO characteristics, family ownership and corporate social responsibility reporting: The case of Saudi Arabia. *Sustainability*, 13(21), 12237. <https://doi.org/10.3390/su132112237>
- Al-Moghailwi, M. (2010). The management of reported earnings to avoid political costs: A study of Saudi Arabian firms. *International Journal of Management*, 27(2), 254.
- Aldoseri, M., & Albaz, M. (2023). CEOs' managerial ability and stock market crash risk: Empirical evidences from the business environment in Saudi Arabia. *Information Sciences Letters*, 12(4), 1815-1825. <https://doi.org/10.18576/isl/120407>
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60-79.
- Alkebssee, R., Alhebray, A. A., & Tian, G. (2022). Whose cash compensation has more influence on real earnings management, CEOs or CFOs? *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 12(1), 187-210. <https://doi.org/10.1108/jaee-12-2020-0336>
- Alshare, H. F., Kadir, M. R. B. A., Kamarudin, K. A., & Hassan, H. B. (2023). Auditor tenure, CEO compensation and earnings management: Evidence from Jordan. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 20, 172-180.
- Altarawneh, M., Shafie, R., Ishak, R., & Ghaleb, B. A. A. (2022). Chief executive officer characteristics and discretionary accruals in an emerging economy. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2024117. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.2024117>
- Alves, S. (2023). CEO duality, earnings quality and board independence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(2), 217-231. <https://doi.org/10.1108/jfra-07-2020-0191>
- Alzoubi, E. S. S. (2016). Ownership structure and earnings management: Evidence from Jordan. *International Journal of Accounting & Information Management*, 24(2), 135-161. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-06-2015-0031>
- Alzoubi, E. S. S. (2018). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30, 69-84. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2017.12.001>
- Ameila, A., & Eriandani, R. (2021). CEO characteristics and earnings management: Evidence from Indonesia. *Manajemen dan Bisnis*, 20(2), 141-154.
- Andres, C. (2008). Large shareholders and firm performance—An empirical examination of founding-family ownership. *Journal of Corporate Finance*, 14(4), 431-445. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2008.05.003>
- Anggraini, F., & Gustivani, R. (2022). Do CEO characteristics and women on boards drive earnings management. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(3), 461-471.
- Ansari, I. F., Goergen, M., & Mira, S. (2021). Earnings management around founder CEO reappointments and successions in family firms. *European Financial Management*, 27(5), 925-958. <https://doi.org/10.1111/eufm.12307>
- Asehaly, M. (2006). Earnings management in Saudi firms. *Journal of Public Management*, 46(3), 513-545.
- Balsam, S., & Kwack, S. Y. (2022). The impact of connections between the CEO and top executives on appointment, turnover and firm value. *Journal of Business Finance & Accounting*, 49(5-6), 882-933.
- Bouaziz, D., Salhi, B., & Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings management: Empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(1), 77-110. <https://doi.org/10.1108/jfra-01-2019-0008>
- Carter, D. A., Simkins, B. J., & Simpson, W. G. (2003). Corporate governance, board diversity, and firm value. *Financial Review*, 38(1), 33-53.





Cella, C., Ellul, A., & Gupta, N. (2017). Learning through a smokescreen: Earnings management and CEO compensation over tenure. *Riksbank Research Paper Series Forthcoming, Kelley School of Business Research Paper*, 15-18.

Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>

Cheng, Q., & Warfield, T. D. (2005). Equity incentives and earnings management. *The Accounting Review* 80(2), 441-476. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.2.441>

Cherkasova, V., & Markina, V. (2021). Do CEO characteristics impact a company's earnings quality? *Montenegrin Journal of Economics*, 17(2), 207-225. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2021.17-2.17>

Chiu, P.-C., Teoh, S. H., & Tian, F. (2013). Board interlocks and earnings management contagion. *The Accounting Review*, 88(3), 915-944. <https://doi.org/10.2308/accr-50369>

Chou, Y.-Y., & Chan, M.-L. (2018). The impact of CEO characteristics on real earnings management: Evidence from the US banking industry. *Journal of Applied Finance and Banking*, 8(2), 17-44.

Das, S., Hong, K., & Kim, K. (2013). Earnings smoothing, cash flow volatility, and CEO cash bonus. *Financial Review*, 48(1), 123-150.

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 70, 193-225.

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00490.x>

El Moslemany, R., & Nathan, D. (2019). Ownership structure and earnings management: Evidence from Egypt. *International Journal of Business and Economic Development* 7(1), 1-15. <https://doi.org/10.24052/ijbed/v07n01/art-02>

Fahlenbrach, R. (2009). Founder-CEOs, investment decisions, and stock market performance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(2), 439-466. <https://doi.org/10.1017/s0022109009090139>

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.

Francis, J., Huang, A. H., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147. <https://doi.org/10.1506/car.25.1.5>

Gamra, A. B., & Ellouze, D. (2021). Family ownership and accrual-based earnings management: Evidence from Tunisia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 17(1), 93-124. <https://doi.org/10.21315/aamjaf2021.17.1.4>

Ghardallou, W., Borgi, H., & Alkhalifah, H. (2020). CEO characteristics and firm performance: A study of Saudi Arabia listed firms. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(11), 291-301. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.291>

Gibbons, R., & Murphy, K. J. (1992). Optimal incentive contracts in the presence of career concerns: Theory and evidence. *Journal of Political Economy*, 100(3), 468-505. <https://doi.org/10.1086/261826>

Goncharov, I. (2005). *Earnings management and its determinants: Closing gaps in empirical accounting research*. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Financial expert CEOs and earnings management around initial public offerings. *The International Journal of Accounting*, 53(2), 102-117. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2018.04.002>

Gujarati, D. N., & Porter, D. (2009). *Basic econometrics*. United States: Mc Graw-Hill International Edition.

Habbash, M., & Alghamdi, S. (2015). The perception of earnings management motivations in Saudi public firms. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 5(1), 122-147. <https://doi.org/10.1108/jaee-06-2012-0025>

Habib, A., & Hossain, M. (2013). CEO/CFO characteristics and financial reporting quality: A review. *Research in Accounting Regulation*, 25(1), 88-100.

Hair, J., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). New York: Pearson.

Hakim, L., & Tantri, M. (2023). CEO power, CEO founder, CEO financial expertise, CEO ownership, CEO tenure on Bank performance in Indonesia. *Atestasi: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(1), 13-35. <https://doi.org/10.57178/atestasi.v6i1.570>

Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.

- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206. <https://doi.org/10.5465/amr.1984.4277628>
- Harris, J., & Bromiley, P. (2007). Incentives to cheat: The influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation. *Organization Science*, 18(3), 350-367. <https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0241>
- Harris, O., Karl, J. B., & Lawrence, E. (2019). CEO compensation and earnings management: Does gender really matter? *Journal of Business Research*, 98, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.013>
- Hassen, R. B. (2014). Executive compensation and earning management. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(1), 84. <https://doi.org/10.5296/ijaf.v4i1.5453>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hiebl, M. R. (2014). Upper echelons theory in management accounting and control research. *Journal of Management Control*, 24, 223-240. <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0183-1>
- Hribar, P., & Collins, D. W. (2002). Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 105-134. <https://doi.org/10.2469/diq.v32.n4.1168>
- Hribar, P., & Yang, H. (2011). *CEO overconfidence, managerial earnings forecasts, and earnings management*. Working Paper University of Iowa and Cornell University.
- Huong, T. (2023). Ownership structure, CEO tenure on earnings management in Vietnamese listed banks. *AGPE the Royal Gondwana Research Journal of History, Science, Economic, Political and Social Science*, 4(12), 24-33.
- Idris, M., Qabajeh, M., Mansour, A., & Eitah, R. A. (2022). Managerial ownership and real activities earnings management. *Central European Management Journal*, 30(4), 2082-2089. <https://doi.org/10.57030/23364890.cemj.30.4.215>
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review*, 76(2), 323-329.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiang, F., Zhu, B., & Huang, J. (2013). CEO's financial experience and earnings management. *Journal of Multinational Financial Management*, 23(3), 134-145.
- Jones, C. I. (1995). R & D-based models of economic growth. *Journal of Political Economy*, 103(4), 759-784. <https://doi.org/10.1086/262002>
- Kadan, O., & Yang, J. (2016). Executive stock options and earnings management: A theoretical and empirical analysis. *Quarterly Journal of Finance*, 6(2), 1650003. <https://doi.org/10.1142/s2010139216500038>
- Karpoff, J. M., Lee, D. S., & Martin, G. S. (2008). The consequences to managers for financial misrepresentation. *Journal of Financial Economics*, 88(2), 193-215. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.06.003>
- Khunkaew, R. (2022). *Executives' compensation, managerial power, and earning management: A case study of thai firm listed in the stock exchange of Thailand*. Faculty of Management Sciences, Prince of Songkla University.
- Klann, R. C., & Beuren, I. M. (2018). Earnings management IFRS adoption in Brazilian and British companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 15, 13-28. <https://doi.org/10.1057/s41310-018-0032-4>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2016). Managing for the moment: The role of earnings management via real activities versus accruals in SEO valuation. *The Accounting Review*, 91(2), 559-586. <https://doi.org/10.2308/accr-51153>
- Kouaib, A., & Lacombe, I. (2023). CEO overconfidence and subsequent firm performance an indirect effect via earnings manipulations. *The Journal of High Technology Management Research*, 34(1), 100452. <https://doi.org/10.1016/j.hitech.2023.100452>
- Kusumawardhani, I., & Murdianingrum, S. L. (2022). The effect of institutional ownership, managerial ownership, and deferred tax expense on earnings management. *Journal of Governance Risk Management Compliance and Sustainability*, 2(1), 1-9.





- Li, M., & Roberts, H. (2018). CEO board membership: Implications for firm value. *Pacific Accounting Review*, 30(3), 352-370. <https://doi.org/10.1108/par-05-2017-0037>
- Lovata, L. M., Schoenecker, T. S., & Costigan, M. L. (2016). CEO characteristics, compensation and real activity management in manufacturing companies. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 20(3), 103.
- Martin, G., Campbell, J. T., & Gomez-Mejia, L. (2016). Family control, socioemotional wealth and earnings management in publicly traded firms. *Journal of Business Ethics*, 133, 453-469. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2403-5>
- Masrurroh, S., & Carolina, A. (2022). Beneish model: Detection of indications of financial statement fraud using CEO characteristics. *Asia Pacific Fraud Journal*, 7(1), 85-101. <https://doi.org/10.21532/apfjournal.v7i1.258>
- Matsunaga, S. R., & Yeung, P. E. (2008). Evidence on the impact of a CEO's financial experience on the quality of the firm's financial reports and disclosures. *AAA 2008 Financial Accounting and Reporting Section*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1014097>
- Meek, G. K., Rao, R. P., & Skousen, C. J. (2007). Evidence on factors affecting the relationship between CEO stock option compensation and earnings management. *Review of Accounting and Finance*, 6(3), 304-323. <https://doi.org/10.1108/14757700710778036>
- Murphy, K. J. (1999). Executive compensation. *Handbook of Labor Economics*, 3, 2485-2563.
- Musa, A., Abdul Latif, R., & Abdul Majid, J. (2023). CEO attributes, board independence, and real earnings management: Evidence from Nigeria. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2194464. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2194464>
- Ndofor, H. A., Wesley, C., & Priem, R. L. (2015). Providing CEOs with opportunities to cheat: The effects of complexity-based information asymmetries on financial reporting fraud. *Journal of Management*, 41(6), 1774-1797. <https://doi.org/10.1177/0149206312471395>
- Ngo, D. N. P., & Nguyen, C. V. (2022). Does the CEO's financial and accounting expertise affect the financial reporting quality? Evidence from an emerging economy. *Journal of Financial Reporting and Accounting*.
- Nurunnabi, M. (2017). Transformation from an oil-based economy to a knowledge-based economy in Saudi Arabia: The direction of Saudi vision 2030. *Journal of the Knowledge Economy*, 8, 536-564.
- Oussii, A. A., & Klibi, M. F. (2023). Do CEO duality and expertise affect earnings management behavior? The moderating effect of family ownership. *Journal of Family Business Management*, 13(4), 1392-1409. <https://doi.org/10.1108/jfbm-03-2023-0030>
- Oyer, P. (2008). The making of an investment banker: Stock market shocks, career choice, and lifetime income. *The Journal of Finance*, 63(6), 2601-2628.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2005). Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7-8), 1311-1346. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686x.2005.00630.x>
- Pham, H. M. (2016). *The impact of credit ratings and CEOs' work experience on earnings management and post-issue performance of US IPOs*. Doctoral Dissertation, University of Sussex.
- Putra, A. A. (2021). the effect of ceo characteristics on pre-earnings management profitability. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 18(2), 1. <https://doi.org/10.21002/jaki.2021.07>
- Putra, A. A., & Setiawan, D. (2024). Do CEO characteristics affect earnings management? *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 24.
- Qawasmeh, S., & Azzam, M. (2020). CEO characteristics and earnings management. *Accounting* 6(7), 1403-1410. <https://doi.org/10.24191/mar.v2i103-11>
- Sáenz González, J., & García-Meca, E. (2014). Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? *Journal of Business Ethics*, 121, 419-440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Sanda, A. U., Mikailu, A. S., & Garba, T. (2010). Corporate governance mechanisms and firms' financial performance in Nigeria. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 2(1), 22-39. <https://doi.org/10.1504/aaifa.2010.035193>
- Sharma, V. D., & Kuang, C. (2014). Voluntary audit committee characteristics, incentives, and aggressive earnings management: Evidence from New Zealand. *International Journal of Auditing*, 18(1), 76-89. <https://doi.org/10.1111/ijau.12013>
- Sherif, S., & Sumpio, B. E. (2015). Economic development and diabetes prevalence in MENA countries: Egypt and Saudi Arabia comparison. *World Journal of Diabetes*, 6(2), 304. <https://doi.org/10.4239/wjd.v6.i2.304>
- Skala, D. (2008). Overconfidence in psychology and finance-an interdisciplinary literature review. *Bank I Kredyt* (4), 33-50.
- Sun, B. (2014). Executive compensation and earnings management under moral hazard. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 41, 276-290.

- Sutrisno, P., & Karmudiandri, A. (2020). CEO overconfidence, founder restatement of financial reporting. *International Journal of Business, Economics and Law*, 23(1), 192-198.
- Uddin, M. H. (2023). The moderating role of COVID-19 pandemic on the relationship between CEO characteristics and earnings management: Evidence from Bangladesh. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2190196. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2190196>
- Wang, G., DeGhetto, K., Ellen, B. P., & Lamont, B. T. (2019). Board antecedents of CEO duality and the moderating role of country-level managerial discretion: A meta-analytic investigation. *Journal of Management Studies*, 56(1), 172-202. <https://doi.org/10.1111/joms.12408>
- Wljanarko, A., Cahyono, A. N., Susilawati, M., Santoso, F., & Pardede, M. (2024). The Influence of CEO Tenure on Earnings Management. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 494-503. <https://doi.org/10.24912/ja.v28i2.2084>
- WorldBank. (2022). *World development indicators*. Retrieved from. <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/>
- Yahaya, O. A. (2022). Do CEOs influence earnings management. *South African Journal of Accounting Research*, 36(2), 1-13.
- Yang, C. W., Yan, Y. H., Fang, S. C., Inamdar, S. N., & Lin, H. C. (2018). The association of hospital governance with innovation in Taiwan. *The International Journal of Health Planning and Management*, 33(1), 246-254. <https://doi.org/10.1002/hpm.2441>
- Yusuf, M., & Yahaya, O. (2023). CEO attributes and financial performance of listed firms in Nigeria. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 11(2), 112-124.
- Zouari, Z., Lakhal, F., & Nekhili, M. (2015). Do CEO characteristics affect earnings management? Evidence from France. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 12(4), 801-819. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2082009>

