

Evolución de las transacciones con partes relacionadas en el marco de gobierno corporativo*

Recibido: 3 de mayo de 2020 • Aceptado: 20 de junio de 2020

Beatriz Elena Bedoya Ríos**
Pilar Andrea Arboleda Gómez***

Resumen

En el marco de gobierno corporativo, las Transacciones con Partes Relacionadas-TPR, corresponden a transacciones como obligaciones, recursos o servicios entre una parte relacionada y la entidad informante; las cuales pueden influir en las decisiones de la empresa, derivando implicaciones económicas que, según la teoría de la agencia, se reflejan en conflictos de intereses. El propósito de este estudio fue analizar la evidencia empírica de la literatura académica en TPR, a través de análisis bibliométrico de textos científicos publicados en Scopus entre los años 2014 y 2019. En los resultados obtenidos se identificó que la revista con mayor número de publicaciones científicas sobre el tema abordado fue International Journal of Accounting and Information Management; de otro lado, los países con mayor evidencia de estudios fueron China con un 17.58%, seguido de Italia y Malasia con 9,89% cada uno; adicional, el idioma de mayor preferencia fue inglés. Este estudio se realiza con el fin de motivar la profundización en la investigación sobre las TPR, en aras de identificar el uso y las consecuencias en el desempeño empresarial.

Palabras clave

Consecuencias económicas, gobierno corporativo, transacciones con partes relacionadas.

Clasificación JEL

G12, G13, G34.

Contenido

Introducción; 1. Revisión de literatura; 2. Diseño metodológico; 3. Análisis de resultados; 4. Conclusiones; referencias.



* El artículo es derivado de la investigación Análisis bibliométrico de las TPR*.

** Ingeniera administrativa, Universidad Nacional de Colombia. Especialista en Alta Gerencia, Fundación Universitaria Maria Cano, Medellín, Colombia. Magíster en Administración de Empresas, Universidad Magíster de Costa Rica. Docente Institución Universitaria Esumer. Correo electrónico: beatriz.bedoya@esumer.edu.co

*** Estudiante de la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia del último semestre del programa Administración Financiera. Correo electrónico: pilararboleda.20@gmail.com

Evolution of transactions with related parties in the framework of corporate governance

Abstract

In the corporate governance framework, Related Party Transactions-TPR, correspond to transactions such as obligations, resources or services between a related party and the reporting entity; which can influence the decisions of the company, deriving economic implications that, according to the theory of the agency, are reflected in conflicts of interest. The purpose of this study was to analyze the empirical evidence of the academic literature on TPR, through bibliometric analysis of scientific texts published in Scopus between 2014 and 2019. In the results obtained, it was identified that the journal with the largest number of scientific publications on the topic addressed was the International Journal of Accounting and Information Management; On the other hand, the countries with the most evidence of studies were China with 17.58%, followed by Italy and Malaysia with 9.89% each; Additionally, the most preferred language was English. This study is carried out with the aim of motivating the deepening of research on RPTs, in order to identify the use and consequences on business performance.

Keywords

Economic consequences, corporate governance, transactions with related parties.

JEL classification

G12, G13, G34.

Content

Introduction; 1. Literature review; 2. Methodological design; 3. Analysis of results; 4. Conclusions; references.

Evolução das transações com partes relacionadas no âmbito da governança corporativa

Resumo

No âmbito da governança corporativa, as Transações com Partes Relacionadas - TPR, correspondem a transações como obrigações, recursos ou serviços entre uma parte relacionada e a entidade que relata; que podem influenciar as decisões da empresa, derivando implicações econômicas que, segundo a teoria da agência, se refletem em conflitos de interesse. O objetivo deste estudo foi analisar as evidências empíricas da produção acadêmica sobre TPR, por meio de análise bibliométrica de textos científicos publicados na Scopus entre 2014 e 2019. Nos resultados obtidos, identificou-se que o periódico com maior número de publicações científicas sobre o assunto tratado foi o International Journal of Accounting and Information Management; por outro lado, os países com maior evidência nos estudos foram China com 17,58%, seguida de Itália e Malásia com 9,89% cada; Além disso, o idioma preferido era o inglês. Este estudo é realizado com o objetivo de motivar o aprofundamento de pesquisas sobre TPR, a fim de identificar a utilização e consequências no desempenho empresarial.

Palavras-chave

Consequências econômicas, governança corporativa, transações com partes relacionadas.

Classificação JEL

G12, G13, G34.

Conteúdo

Introdução; 1. Revisão da literatura; 2. Desenho metodológico; 3. Análise de resultados; 4. Conclusões; referências.

Introducción

El estudio sobre las TPR ha sido de alta de complejidad, puesto que las hipótesis más comunes las describen como transacciones perjudiciales al citarlas como conflictos de interés; o beneficiosas al describirlas como transacciones eficientes. No obstante, un análisis detallado de evidencias empíricas y los artículos publicados sobre el tema, dejan en evidencia relevantes incoherencias en las teorías enunciadas (Pizzo, 2013).

En este sentido, las transacciones con partes relacionadas (en adelante TPR), son aquellas transacciones que realizan las firmas o agencias con sus gerentes, directores, propietarios principales, miembros de junta directiva o filiales (Gordon, Henry, & Palia, 2004). De igual modo, (Pizzo, 2013) argumenta que las TPR pueden definirse como el traspaso de obligaciones, recursos o servicios entre una parte relacionada y entidad informante (la empresa) y que no existen unos razonamientos para la definición de una TPR; pero esto se encuentra directamente relacionado con principios reglamentarios, estudios contables y de gobernanza; se puntualizan a la luz de la capacidad de influir en las negociaciones contractuales de la empresa. Ahora bien, las transacciones con partes relacionadas tienen implicaciones económicas en la compañía, que dependen del carácter con quien se realicen, es decir, si son ejecutivos o no ejecutivos (Gordon et al., 2004) y se consideran dentro del contexto de gobierno corporativo de la empresa, puesto que son conflictos de interés, dentro del marco de la teoría de la agencia (Berle & Means, 1932) y afectan el patrimonio de la empresa.

Existe una clasificación de las TPR en simples o complejas. En el primer grupo, se encuentran los préstamos a las partes relacionadas (directores, funcionarios, accionistas o filiales), garantías de deuda de la empresa o de una parte relacionada, acuerdos de servicios de consultoría, servicios o de inversión, y contratos de arrendamiento. Como TPR complejas, se encuentran actividades comerciales, reembolsos de gastos por prestaciones de servicios de administración, transferencias de activos, negocios o intereses de propiedad. Sin embargo, no existe una prueba clara que demuestre que en el mercado valores estas transacciones no se cuantifican de manera diferente (Kohlbeck & Mayhew, 2010). De igual forma, éstas pueden considerarse destructoras de valor de la empresa, en aquellos casos, donde toman la forma de costes de agencias, en la cual gerentes y directores las utilizan para beneficio privado con el beneplácito de los intereses de los accionistas (Gallery, Gallery, & Supranowicz, 2008). Específicamente, cuando hay evidencia de una vigilancia y gobernanza empresarial

débil, una alta concentración de la propiedad y una inapropiada divulgación de la información, las TPR pueden derivar un desempeño empresarial deficiente, puesto que no satisfacen necesidades económicas de la empresa (Jesover & Kirkpatrick, 2005).

De otro lado, las TPR se pueden considerar como transacciones eficientes, en la medida que derivan una ventaja de precio para satisfacer las necesidades de la empresa (Gallery et al., 2008). En este contexto, las TPR cuando están orientadas en la creación de alianzas estratégicas, facilitar la contratación o la disminución del riesgo; pueden considerarse un aumento del valor de la empresa (Kohlbeck & Mayhew, 2010).

Las regulaciones sobre las TPR en el mundo son particulares a cada país, por ejemplo, los Estados Unidos no requiere la aprobación de los accionistas para este tipo de transacciones, a diferencia de países de origen inglés, quienes exigen que la empresa obtenga una evaluación independiente de las TPR y la aprobación de los accionistas (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2008). Aunque los estudios son de un carácter muy específico, los resultados no pueden ser aplicables de manera general. Sin embargo, algunos estudios demuestran que, no todas la TPR tienen el mismo impacto en el valor que el mercado asigna a las empresas, es decir, algunas TPR afectan dicho valor con mayor rigurosidad que otras (Kohlbeck & Mayhew, 2010). Según Downs, Ooi, Wong, & Ong (2016), encontraron que las TPR en fideicomisos de inversion inmobiliaria en Asia, equivalen al 5.4% de los activos totales anuales, para los años 2003 y 2010. De las cuales las TPR más representativas son adquisiciones de activos inmobiliarios de partes relacionadas (57,4%), ingresos obtenidos de partes relacionadas (22.2%) y honorarios de gestión pagados a partes relacionadas (14.8%).

Pozzoli & Venuti (2014) analizaron la información de empresas italianas que cotizan en bolsa durante el periodo 2008-2011, encontraron que las TPR y el desempeño financiero de estas empresas no están correlacionados, y por lo tanto no existe evidencia de una relación causa-efecto. Mientras que Srinivasan, (2013), analizó las empresas listadas en la India durante 2009-2011 y demostraron una alta concentración de TPR. Al mismo tiempo, dichas empresas que presentaron altas transacciones de partes relacionadas asociadas ventas y los beneficios altos, mientras que las que reportaban un rendimiento menor presentaron bajas TPR.

Como lo expresa Dicarlo (2014), a través de la literatura empírica sobre las TPR, se ha procurado exponer el impacto en el rendimiento que pueden tener estas transacciones; sin embargo, los resultados dan cuenta de soluciones políticas

poco convenientes y a contradicciones de las diferentes teorías planteadas por diferentes autores. No obstante, estudios asociados a la evolución de las TPR no se evidenció en la literatura investigada, que pueden contribuir al conocimiento en el campo de gobierno corporativo.

Las transacciones con partes relacionadas-TPR, son diversas transacciones a menudo de gran complejidad, entre una empresa y sus directivos, directores, propietarios principales o filiales, a su vez que, es considerada como una de las razones que conllevan a la reexpresión de los estados financieros (Gordon & Henry, 2011).

A pesar de lo sustancial que pueden ser las TPR en el desempeño de la empresa y las consecuencias económicas, las investigaciones académicas han sido limitadas. Aún más, los múltiples escándalos por TPR no fueron estudiados a fondo por los académicos puesto que se concentraron en diferentes variables no relevantes, y la función de supervisores y reguladores fue limitada. Por otro lado, los estudios enfocados en gobierno corporativo, dieron un mayor énfasis a la remuneración de directores, composición e independencia de la junta y el comité de auditoría (Pizzo, 2013).

En los mercados emergentes que carecen de una protección a los accionistas minoritarios, los estudios de literatura empírica demuestran que los TPR se originan de los conflictos de agencia entre accionistas controlantes y los minoritarios (Lee, Kang, Lee, & Park, 2016). También, son consideradas como un mecanismo de tunelización para que los accionistas controlantes extraigan beneficios privados de los accionistas minoritarios (La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 1999; Chang, 2003; Ming & Wong, 2005).

Ahora bien, las TPR se han marcado en dos corrientes teóricas: una está fundamentada en transacciones eficientes, considera que las TPR se constituyen en una herramienta para contratar eficientemente a través de la reducción de costo de la transacción (Williamson, 1975; Shin & Park, 1999); y la otra en conflicto de intereses, considera que daña las TPR, porque surgen de los conflictos entre los accionistas, que propician expropiación de la riqueza de los controladores a los minoritarios.

Es por ello, que esta investigación tiene como objetivo realizar un análisis bibliométrico de las Transacciones con Partes Relacionadas TPR, con información obtenida de publicaciones científicas en base de datos de Scopus; que permita identificar autores, revistas, idiomas, países y otros factores que enmarcan el

tema objeto de estudio. Este artículo está dividido en seis (6) secciones, en la sección dos (2) antecedentes, en la sección tres (3) análisis de la literatura; teoría sobre transacciones con partes relacionadas; en la sección cuatro (4) diseño metodológico, en la sección cinco (5) análisis de resultados y por último en la sección seis (6) conclusiones y limitaciones.

1. Revisión de literatura

Con frecuencia, la prensa económica y los entes reguladores destacan los riesgos a los cuales se exponen los accionistas, por los perjuicios que pueden ocasionar las decisiones egoístas de los directivos, que afectan el patrimonio de la empresa, ratificando así la materialización del conflicto de intereses a través de las TPR (Pizzo, 2013); a pesar de que la función de vigilancia de la Junta Directiva a los organismos de gestión de la empresa, contribuye a supervisar las transacciones con partes relacionadas (Gordon et al., 2004). No obstante, el paulatino aumento de la preocupación de los entes encargados de ejercer el control, al ponerse en evidencia el desmejoramiento de las actividades de vigilancia, asociadas a la independencia negativa de los directores y la falta de simetría de la información; ha dirigido a la implementación de normas y principios que faciliten la divulgación de la información y un equilibrio de los riesgos, que permitan disminuir la percepción sobre el impacto de las TPR (Pizzo, 2013).

Ahora bien, en aquellos entornos donde la legislación está orientada a la protección del inversionista minoritario, el director es seleccionado por los accionistas mayoritarios y sus actuaciones oportunistas carecen de importancia; esto ha generado asimetría de la información entre los diferentes tipos de accionistas (Enriques & Volpin, 2007). Lo expuesto, permite validar el concepto de la conformación de Comités de Control y Juntas Directivas con miembros independientes a la Administración de la empresa, que contribuyen al ejercicio de un mayor control interno, y se traduce en un buen gobierno corporativo y por ende una disminución significativa de la cantidad de TPR (Gallery et al., 2008).

En Australia, por ejemplo, en 1874 cuando un director tenía un interés en un contrato existente o propuesto, era necesario que éste lo hiciera público ante los otros directores colegas, y dejara constancia mediante acta de reunión, del día en que se hizo pública sus pretensiones. Posteriormente, cuando la empresa empezara a cotizar en bolsa, ya no existían requisitos estatutarios para la publicación de las TPR. A partir del año 1912, la bolsa empezó a exigir que las empresas debían asegurarse, que sus estatutos incluyeran normas que

obligaran la divulgación del interés por parte de un director en la realización de alguna transacción, dentro de las cuales estaban a) Aprobación por parte de los accionistas, la realización de transacciones con una parte relacionada, cuando este movimiento excediera una base estipulada b) En el informe anual para la bolsa, especificar los detalles de las TPR realizadas y c) Notificar a la bolsa de valores la ejecución de contratos que tengan afectación a los intereses de los directores (Walker & Robinson, 1994). Mientras que Canadá a partir del año 1979, emite normas sobre las TPR, y las define como toda persona que coexiste con una persona responsable del control de la entidad informante, la divulgación de estas transacciones era de estricto cumplimiento. Así mismo, existe la norma NIC 24, la cual puntualiza sobre lo que se considera una TPR, presenta exclusiones de partes que no se consideran relacionadas, y determina la obligación de la divulgación de estas transacciones (Walker & Robinson, 1994).

Los accionistas mayoritarios o controladores, suelen complacer sus intereses personales en formas de autogestión, reflejadas en lo requisitos de ejecutivos, compensación excesiva, transacciones en beneficio propio, apropiación indebida de recursos, préstamos a personas con información confidencial de la empresa y aprovechamiento de beneficios en transacciones financieras. Todas estas situaciones pueden verse reflejadas en la ejecución de TPR (Shleifer & Vishny, 1997).

Por su parte, M. D. Ryngaert & Thomas (2007), identificó que las TPR suelen iniciarse cuando los conflictos de interés son mínimos, es decir, antes de que la empresa sea publicada en bolsa o antes de que una parte contratante se haga dueño de un número considerable de acciones o asuma un puesto de dirección en la compañía. A su vez que, las TPR celebradas después de que una persona adquiera la calidad de parte relacionada, afectan negativamente el valor y el rendimiento de la empresa.

Según Kohlbeck & Mayhew, (2016), agrupan las TPR en dos grupos Tono y Negocio, con el fin de identificar transacciones con fines principales de aquellas con orientación comercial. En las TPR de tono, incluyeron préstamos, garantías, y acuerdos de consultoría con accionista, funcionario o director principal; mientras que en las TPR de negocio se refieren a las compras y ventas de productos centrales para las operaciones de la organización y generalmente son con empresas que participan en la organización.

De otro lado M. Ryngaert & Thomas, (2012), clasifican las TRP como "ex ante" y "ex post". En el primer grupo clasificó aquellas transacciones que se realizan

antes de que la empresa cotice en bolsa o que el país tome la calidad de parte relacionada, situación que se da en la adquisición de bloques de acciones, o antes de que la otra parte se convierta en ejecutivo o director de la empresa. En este tipo de transacciones existe una menor probabilidad de detrimento para accionistas externos, toda vez que, las negociaciones se realizan en condiciones de igualdad desde su inicio. Mientras que las TPR ex post, son las que se ejecutan después de que la empresa se hace pública y la contraparte toma la posición de parte relacionada. Con este tipo de transacciones existe una mayor posibilidad de expropiar a los accionistas externos.

Las TPR surgen como un mecanismo para transferir de sus accionistas minoritarios de firmas que cotizan en bolsa, recursos a sus accionistas mayoritarios que parecen beneficiarse de estas transacciones. Al mismo tiempo determina que, no es posible predecir con exactitud la implicación de las TPR en el valor de empresa, incluso, si los inversores consideran estas transacciones como muestras de mal gobierno corporativo y generalizar las empresas con este tipo movimientos (Cheung, Qi, Raghavendra Rau, & Stouraitis, 2009). Ahora bien, las entidades bajo el control del gobierno suelen realizar más “túneles” a través de las TPR, caso contrario a las organizaciones privadas, en las cuales no se evidencian “túneles” o apuntalamientos mediante éstas (El-Helaly, Georgiou, & Lowe, 2018). De otro lado, se considera que un buen gobierno corporativo debe procurar por la divulgación de las TPR, como ayuda para los inversores en la realización de sus propios juicios, y como herramienta para determinar si las TPR contribuyen a la mejora o destrucción de valor de la empresa (Chaghadari & Shukor, 2011).

Así mismo, el volumen y la naturaleza de las TPR reportadas, contribuyen al aumento del riesgo de auditoría y los honorarios de auditoría, por lo que son utilizadas para canalizar los recursos de las organizaciones en beneficio privado de las partes vinculadas (Al-Dhamari, Al-Gamrh, Ku Ismail, & Haji Ismail, 2017). También las TPR se relacionan como una manipulación positiva en bajo grado de las ganancias (Marchini, Mazza, & Medioli, 2018) y por lo tanto reducen el valor de la empresa (Elkelish, 2017). Sin embargo, otro punto de vista cataloga que las TPR no son utilizadas como un mecanismo de administración de los recursos en beneficio de las partes vinculadas, por lo que no las describen como perjudiciales (Downs et al., 2016); (Kang, Lee, Lee, & Park, 2014).

Mientras que, Jian & Wong (2010) afirmó que cuando las organizaciones son controladas por grupos tienen una mayor tendencia a la realización de TPR comparadas con otras empresas, a su vez, que son utilizadas para manipular las

ganancias y obtener algún tipo de beneficio. Las TPR pueden tener diferentes usos, entre ellos para la compensación del CEO, o como mecanismo para manipular la información, lo que posibilita influenciar en el valor de dicha compensación, o determinar bonificaciones basadas en acciones (Kohlbeck & Mayhew, 2010).

Otro mecanismo eficaz, de supervisión para el control del número de TPR, se considera la calidad de la auditoría. La prestación del servicio, por parte de una firma de auditoría calificada como grande, puede considerarse de mejor calidad, porque su mayor concentración está en el cuidado de su reputación, por lo que tiene menos incentivos de comportarse de manera oportunista (DeAngelo, 1981). De otro lado, las empresas pequeñas, al contar con una mayor asimetría de la información, pueden brindar mayores beneficios en el servicio de auditoría (Willenborg, 1999); (Ferguson & Matolcsy, 2004). En conclusión, independiente del tamaño de la empresa auditora, se espera que la calidad del servicio contribuya considerablemente la ejecución de TPR. Así mismo, el desarrollo de una actividad de vigilancia eficiente, con el fin de disminuir los riesgos de TPR, requiere por parte de sus directores independientes el manejo de comunicaciones eficientes entre la administración y los inversores, adicional a una sólida protección legal de los derechos de los accionistas (Kim, Kitsabunnarat, & Nofsinger, 2006).

No obstante, no solo la divulgación de las TPR contribuye a una solución eficaz, sino que deben asociarse a unas herramientas de gobierno corporativo, tales como gerentes de alto profesionalismo, inversores activos y la propiedad dispersa (Aguilera, Filatotchev, Gospel, & Jackson, 2008). Adicional, a los mecanismos de gobernanza internos y externos, es importante contar con líderes con alto grado de ética empresarial e integridad que transmitan credibilidad en el ejercicio de sus funciones (M. C. & Rentala, 2018).

En Estados Unidos, por ejemplo, las FAS 57 (Financial Accounting Standards) y la SEC (Securities and Exchange Commission), determinan los requisitos de información de TRP. Definen que la revelación de esta información debe contener: 1) naturaleza de la relación, 2) una descripción de la transacción, 3) los montos en dólares de las TPR para cada periodo presentado en el estado de resultados, y 4) los montos adeudados de partes relacionadas a la fecha de generación del balance (Kohlbeck & Mayhew, 2010).

Mediante la creación de la ley Sarbanes-Oxley en el año 2002, los Estados Unidos prohibió todos los préstamos de TRP, independiente la cuantía, lo que sugiere que, para el Congreso todas estas transacciones son problemáticas, no solo por su valor económico. (Kohlbeck & Mayhew, 2010); puesto que se

constituye en una de las formas más comunes de las TPR, en particular con préstamos relacionados con el empleado. Si bien este tipo de transacciones han sido prohibidas por dicha ley, es difícil ver como estos préstamos desmejoran el rendimiento empresarial, considerando que, en algunas ocasiones son utilizados para la compra de acciones en pro de incrementos en los incentivos de los ejecutivos (M. D. Ryngaert & Thomas, 2007).

Ahora bien, existen transacciones que pueden considerarse inofensivas y dejan abierta la posibilidad de la existencia de los contratos, sin materializarse un conflicto de intereses; que se evidencia cuando el propietario de una entidad privada toma la decisión de construir una sede, puede optar por realizar una inyección de capital a la empresa para que ejecute dicha construcción, o realizar el proyecto con recursos propios, para posteriormente arrendarlo a la empresa, toda vez que, esto disminuye el riesgo de pérdida del bien, en caso de una bancarota de organización (M. D. Ryngaert & Thomas, 2011). Otra forma de manifestación de la TPR, es cuando los accionistas mayoritarios pueden realizar una colocación privada de acciones, esto es, vender acciones a una parte relacionada a un valor inferior al del mercado o valor del activo neto, según sea el caso, lo que no solo origina una modificación estructural de la propiedad, sino que permite una estirpe de recursos a costas de los accionistas minoritarios (Tareq M, Houge N, Ziil T, Taylor D, 2011). Así mismo, los analistas financieros proporcionan credibilidad a la información poco confiable de las TPR en ventas, que ha generado proyecciones de utilidades menos precisas y más positivas para las empresas con un alto volumen de estas transacciones (Wang & Yuan, 2012).

Por otra parte, un alto grado de propiedad por parte de la gerencia, propicia oportunidad para la realización de TPR; a medida que hay un aumento en la propiedad, la riqueza de los directivos es más dependiente de la revalorización de las acciones, por lo que estos evitarían la realización de TPR que deterioraran el valor de la empresa. Sin embargo, el acceso por parte de la gerencia a una mayor cantidad de información, contribuye a la generación de TPR sin supervisión (Kohlbeck & Mayhew, 2010).

Para los auditores las TPR son de gran importancia, al existir el riesgo de que no se valoren en la misma proporción que si fueran transacciones con un tercero independiente. Derivado de esto, se considera un riesgo elevado, asociado con las transacciones de una empresa y sus partes vinculadas, al no existir una independencia entre las partes, a su vez, por la posibilidad de que mediante estas transacciones se presente información fraudulenta. Por ejemplo,

las acciones pueden dar origen a movimientos que conlleven a la obtención de beneficios privados y la expropiación de la riqueza de los accionistas minoritarios (Al-Dhamari et al., 2017).

Mientras que Ge, Drury, Fortin, Liu, & Tsang (2010), sugirieron que América Latina, y basándose en las situaciones presentadas con empresas como Enron, Hollinger y Adelphia, tenía una necesidad de prestar más importancia a este tipo de transacciones, y de la utilidad de la implementación de un estándar de medición del valor razonable para las TPR, como el adoptado en China.

Los factores sociales, también son de gran importancia al momento de determinar el impacto de las TPR, toda vez que, Europa, las economías en desarrollo y los Estados Unidos, no pueden considerarse similares en sus modelos empresariales y de gobernanza, para ser más precisos, todos los resultados de estudios empíricos de una región sobre el tema, no pueden ser trasladados a otro de manera automática y directa (Pizzo, 2013).

Sin embargo, evidencias de experiencias empíricas y teóricas como las de Downs et al. (2016), Hwang & Kim (2016) y El-Helaly (2016), describieron las TPR como transacciones convencionales con fines comerciales, en aras de mejorar el rendimiento de la empresa, por lo que no las consideran como perjudiciales. Así mismo, Pozzoli & Venuti, (2014) investigaron la relación de las TPR y el desempeño financiero, mediante el uso del índice de Pearson en 185 empresas italianas que cotizaban en bolsa, y concluyeron que las TPR y el desempeño financiero no están directamente correlacionados, es decir, no existe una relación causa-efecto. Adicionalmente, gracias a la existencia de mecanismos de control existentes en Italia, las TPR, no son utilizadas como mecanismo de gestión de las ganancias. Mientras que Chaghadari & Shukor (2011), indagaron la relación del gobierno corporativo y la divulgación las TPR, para lo cual adoptaron el método Delphi, mediante realización de entrevistas semiestructuradas con cuatro expertos, y concluyeron lo fundamental de la revelación apropiada de las TPR por parte de los gerentes.

Por su parte, Ge, Drury, Fortin, Liu, & Tsang (2010), examinaron la relevancia del valor de las TPR divulgadas por entidades chinas, determinaron que la entrada en vigencia de la norma para el uso de TPR en China, fue efectiva, al disminuir el riesgo de manipulación de las ganancias y por lo tanto enfatizaron en la importancia implementar una regulación para el manejo de éstas transacciones. De igual manera Antonios, Ioannis, & Panagiotis, (2011), estudiaron las TPR de venta de bienes o activos en empresas griegas, y aplicaron del modelo de regresión; y revelaron que la reglamentación implementada por Grecia, para controlar este

tipo de transacciones fue efectiva, toda vez que disminuyó el riesgo de que fueran utilizadas para manipular las ganancias.

De otro lado Wahab, Haron, Lok, & Yahya, (2011), estudiaron la relación de las TPR, los accionistas y el rendimiento de la empresa; mediante la aplicación del modelo de mínimos cuadrados a una muestra de 448 empresas que figuraban en Bursa Malasya (Bolsa de Valores de Malasia), y revelaron que las TPR son perjudiciales para los accionistas y el rendimiento de la empresa, este impacto negativo podía ser mitigado con la implementación de un buen gobierno corporativo. Al mismo tiempo Al-Dhamari et al.,(2017), investigó la relación de las TPR y los costos de honorarios de auditoría, y utilizaron un modelo de regresión, para 120 empresas que cotizaban en la bolsa de Malasia; y hallaron que los costos de los honorarios de auditoría se encuentran directamente relacionados con la ejecución de las TPR, es decir, al existir transacciones que implican la venta y compra de activos y bienes y servicios, estos honorarios son más costosos.

Ahora bien, Utama & Utama, (2014), investigaron acerca de, la relación del gobierno corporativo y el tamaño de las TPR, y concluyeron que cuando las TPR corresponden a préstamos a partes relacionadas, tienen un impacto positivo en el valor de la empresa, a diferencia de las colocaciones de activos en TPR, que no generan ningún impacto. Por otro lado, Chen, Chen, & Chen, (2009), estudiaron la relación de las TPR, el desempeño operacional de la empresa y el control, mediante ROA y la Q de Tobin, para 763 empresas chinas que cotizaban en bolsa de China, y hallaron que cuando dicha empresa era controlada por una parte relacionada y existía un volumen alto de TPR, la empresa tenía un mal desempeño operacional, principalmente cuando estas transacciones correspondían a ventas, préstamos, garantías, hipotecas y arrendamientos.

Ahora bien, Supatmi, Sutrisno, Saraswati, & Purnomosidhi, (2019), estudiaron la relación entre el desempeño operacional y las TPR, bajo la aplicación de la prueba de regresión de datos de panel para 40 bancos en Indonesia, y demostraron que las TPR de cuentas por cobrar impactan positivamente la rentabilidad de estas instituciones y su desempeño en el mercado; sin embargo, se evidenciaron altos costos operativos y riesgo de préstamos morosos. Así mismo, en la India Mallikarjunappa, & Thomachan (2019), investigaron sobre el impacto de las TPR en el desempeño de la empresa, en una muestra de 2.002 empresas de diferentes industrias, utilizando el ROA como modelo para la obtención de datos, y concluyeron que las TPR operativas tienen una asociación positiva con el desempeño de la empresa.

3. Diseño metodológico

En el estudio de la producción científica escrita, se empleó el análisis bibliométrico para las TPR; mediante esta disciplina se obtiene, conoce y manipula la información bibliográfica derivada de bibliografía científica a través de modelos estadísticos y matemáticos; en este sentido, se constituye en una herramienta en la que se analiza el estado de la ciencia y la tecnología (Moed,1989; Pritchard,1969; Okubo,1997). Como base de datos principal se utilizó SCOPUS, toda vez que, esta cuenta con más de 21.500 revistas, entre ellas un gran número de textos que hablan sobre TPR; con herramientas que permitieron el estudio de información, tomando como referencia los artículos encontrados y utilizados.

Se utilizaron indicadores bibliométricos de calidad y cantidad en el análisis de los datos. Según Sancho (2003), estos indicadores sirven para estudiar crecimiento, distribución y tamaño de la bibliografía científica (patentes, revistas, libros, etc) en aras de mejorar los procesos de comunicación, documentación e información científica. Adicionalmente, sirven para determinar el crecimiento de algún campo de la ciencia, obsolescencia de campos científicos, evolución en el tiempo de la producción científica, trabajo colaborativo entre investigadores o instituciones, e impacto de las publicaciones medido por el número de citas en diferentes trabajos.

En la búsqueda de información se encuentran 168 artículos, a través de la siguiente ecuación: TITLE-ABS-KEY (transactions AND with AND related AND parties) AND (LIMIT-TO (PUBSTAGE , "final")) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2018) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2017) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2016) OR LIMIT-TO (PUBYEAR , 2015)) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar")) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA , "BUSI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "ECON")) .

Se consideran los registros en los cuales, su título o palabras claves tuvieran similitudes con transacciones con partes relacionadas, del mismo modo se analiza información hasta el año 2018, con el fin de identificar la evolución en el estudio del tema y sus conclusiones al respecto. Se utilizan los textos donde su eje principal es la ejecución de transacciones con partes relacionadas, con el fin de obtener la información suficiente para la construcción de indicadores y su respectivo análisis.

Se encontraron en la base de datos Scopus 168 registros, de artículos publicados desde el año 1932 al 2018; de estos, se descartaron 77 artículos que no tenían relación con las transacciones con partes relacionadas, se escogieron

91, por su especificación en las TPR desde el ámbito empresarial; tomando como base dicha información de construyeron indicadores de cantidad, calidad. Asimismo, las palabras claves fueron asociados a través de la construcción de un mapa mental, para reconocer tendencias investigativas.

4. Análisis de resultados

Los resultados se clasificaron de acuerdo a los indicadores de cantidad, que abordó indicadores como: cantidad de artículos por año, revistas con mayor cantidad de publicaciones, cantidad de artículos por países y cantidad acumulada de publicaciones por año. Mientras que para los indicadores de calidad se utilizaron: Cantidad de publicaciones por autor, impacto de las revistas, autores con mayor cantidad de citas,

4.1. Indicadores bibliométricos de cantidad

En el Gráfico 1 se muestra la producción científica por años durante el periodo 1932-2018, en la cual hay una evidencia del crecimiento constante de estudios sobre el tema. De igual forma, desde su aparición las TPR no se han dejado de estudiar, da cuenta de la relevancia y la permanencia del tema. Aunado a lo anterior, sobresale que, desde las primeras publicaciones de este asunto, se esbozó sobre la necesidad de investigaciones futuras sobre las TPR, lo que fue acogido de manera positiva por los investigadores en esta área.

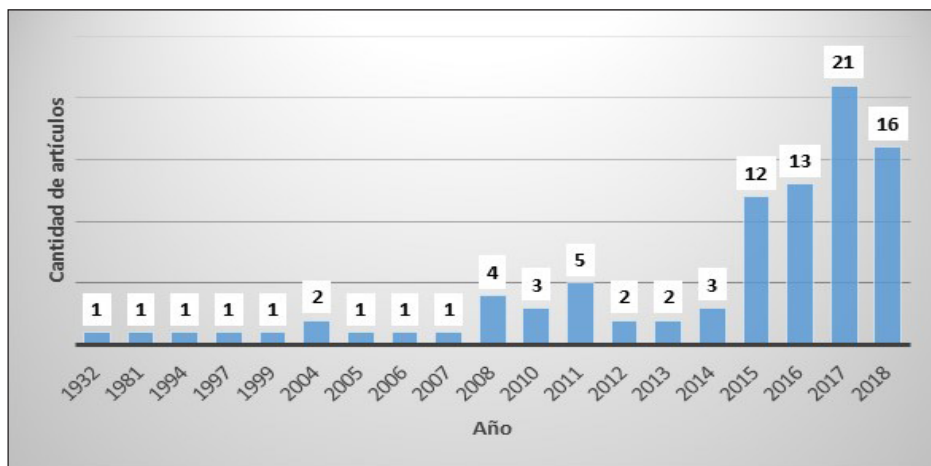


Gráfico 1. Cantidad de publicaciones por año

Fuente: elaboración propia

En el Gráfico 2, se exhiben las diez revistas con mayor cantidad de publicaciones. International Journal of Accounting and Information Management, es la revista donde se publicaron la mayor cantidad de artículos afines con la temática, que expusieron aspectos concernientes a la calidad contable y de auditoría, valor de la empresa y directores independientes.

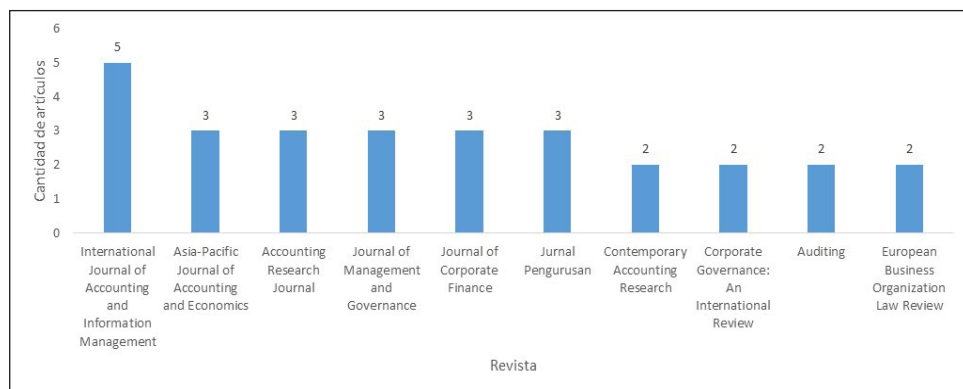


Gráfico 2. Revistas con mayor número de publicaciones.

Fuente: elaboración propia

En lo referente a la productividad de las revistas, al calcular el porcentaje acumulado de publicaciones por revista, se identifica que no se da cumplimiento a la Ley de Pareto, toda vez que, el 71.64% de las revistas publica el 80% de los artículos. De otro lado, las revistas fueron agrupadas en cuartiles, lo que arrojó como resultado que el 25% de las publicaciones estaban en el 11.94% de las revistas, el 50% se hallaron en el 32.84% de estas, y finalmente el 75% de los artículos en el 67.16% de las fuentes consultadas.

Por otro lado, en el Gráfico 3, se muestran los 10 países responsables de la mayor cantidad de artículos sobre el tema. El país que más se destaca es China, con 16 publicaciones, seguido de Malasia e Italia con 9 publicaciones, Corea con 6 y posteriormente Indonesia con 5 publicaciones. Aunado a esto, los cinco primeros países originan el 49,45% del total de los textos analizados, los cuales realizan un promedio de publicación de un texto por año.

La producción científica en la temática estudiada se comporta según la ley de crecimiento exponencial expuesta por Price, como se observa en el gráfico 4; que plantea que la información científica crece a tasas exponenciales donde cada año la información existente se duplica (Fernández-Cano, Torralbo, & Vallejo,

2004). Lo se puede inferir que las TPR se encuentra en una etapa de crecimiento exponencial, donde existe un crecimiento paralelo en la producción de literatura científica como en el número de investigadores.

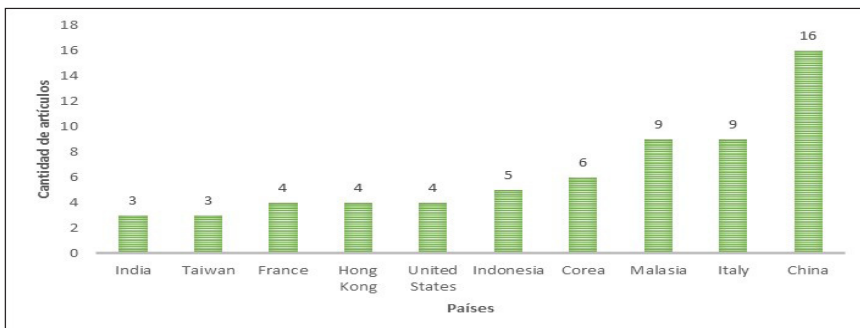


Gráfico 3. Cantidad de artículos por países

Fuente: elaboración propia

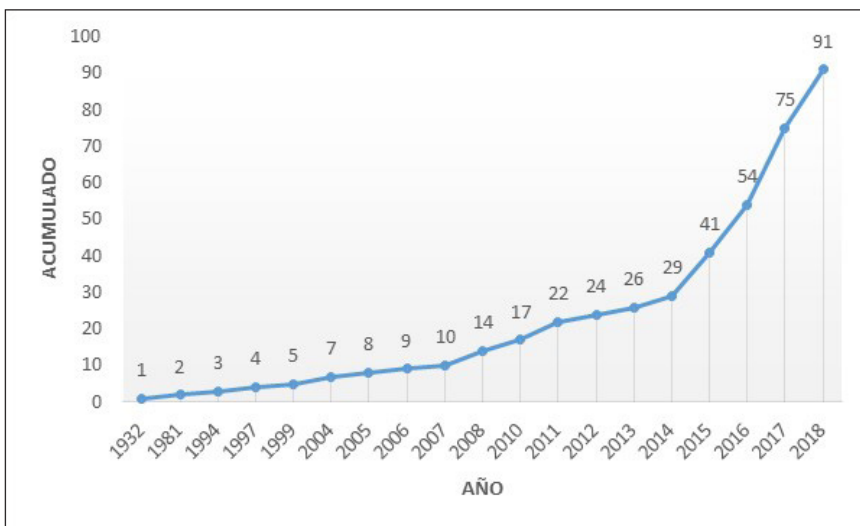


Gráfico 4. Cantidad de publicaciones acumuladas por año.

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 1 se relacionan las revistas más productivas. La revista International Journal of Accounting and Information Management, es la que tiene mayor número de documentos publicados (5); de otro lado, la revista Accounting Research Journal presenta un índice h de 132, siendo el valor más alto de las revistas consultadas. En lo referente a los países, Reino Unido y Países Bajos tienen la mayoría de revistas con más publicaciones, tres revistas para cada uno.

Tabla 1. Revistas de mayor productividad

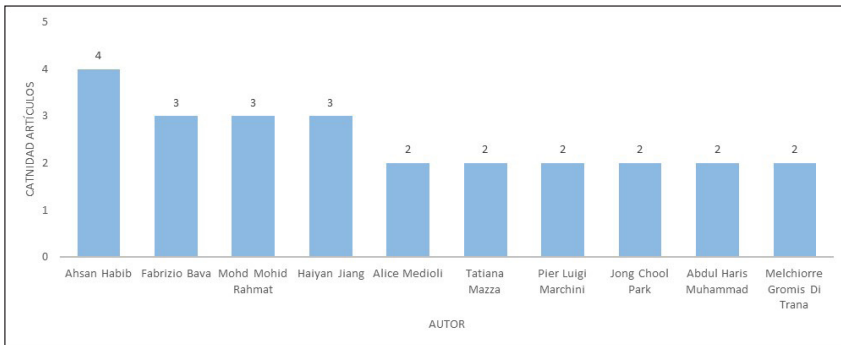
Revista	País	P	Índice h	SJR	Cuartil SCImago
International Journal of Accounting and Information Management	Reino Unido	5	19	0.49	Q1
Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics	Reino Unido	3	12	0.28	Q3
Accounting Reserach Journal	Reino Unido	3	132	7	Q1
Journal of Management and Governance	Países Bajos	3	47	0.56	Q2
Journal of Corporate Finance	Países Bajos	3	91	1.56	Q1
Jurnal Pengurusan	Malasia	3	11	0.18	Q3
Contemporary Accounting Research	Estados Unidos	2	90	2.21	Q1
Auditing	Estados Unidos	2	70	1.82	Q1
European Business Organization Law Review	Países Bajos	2	19	0.23	Q2

Fuente: elaboración propia

4.2. Indicadores bibliométricos de calidad

Los indicadores de calidad son usados de manera continua, que miden la frecuencia con la cual una publicación cita a un autor, una revista u otra publicación, es decir número de citas (Durieux & Gevenois, 2010). En el gráfico 5, y según la ecuación de búsqueda aplicada, se presentan los diez autores con el mayor número de publicaciones, donde Ahsan Habib ocupa el primer lugar con 4 publicaciones sobre las TPR, seguido Fabrizio Bava, Haiyan Jiang y Mohd Mohid Rahmat, con 3 publicaciones cada uno.

Gráfico 5. Cantidad de publicaciones por autor.



Fuente: elaboración propia

Mediante la utilización de los indicadores de calidad, también es posible determinar el autor o autores con mayor cantidad de citaciones. En el gráfico 6, se presentan los diez autores con el número más alto de citación, cuya cifra es de 19; acorde a este dato, se ubican en el primer lugar ocho de los diez autores representados, siguiendo publicaciones por un solo autor con 16 y 15 citaciones en segundo y tercer lugar respectivamente.

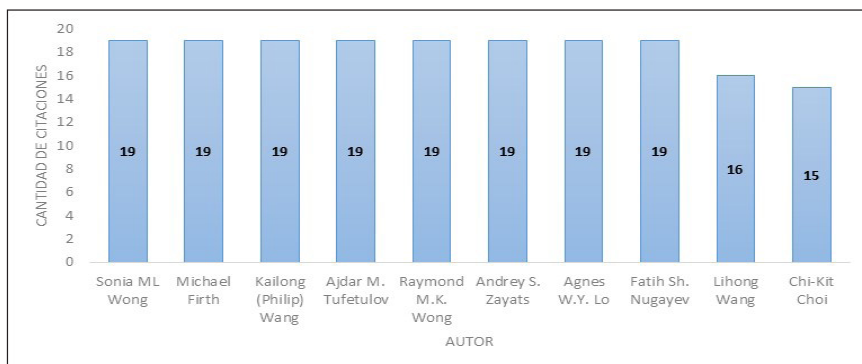


Gráfico 6. Autores con mayor cantidad de citaciones

Fuente: elaboración propia.

En los indicadores de calidad, también incluye el impacto por revista; por ejemplo, el gráfico 7 refleja que la revista con mayor cantidad de citaciones es International Journal of Accounting and Information Management con 26 citaciones, seguida de Journal of Banking and Finance con 21 y le siguen las revistas Management Science, NTU Management Review, International Business Management y Journal of Accounting and Public Policy con 19 citaciones cada una.

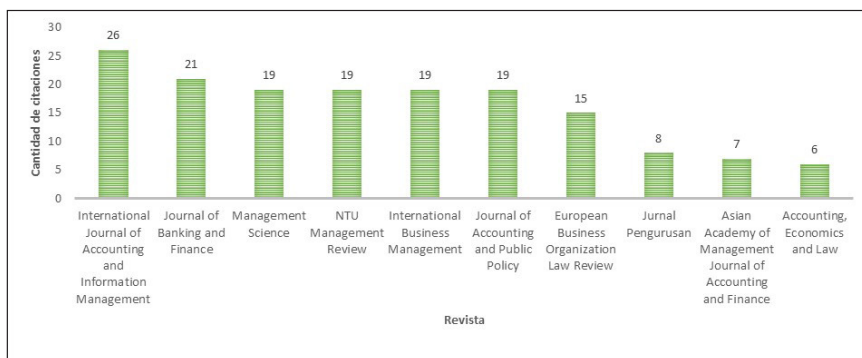


Gráfico 7. Impacto de las revistas

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, en el análisis comparativo de las revistas con mayor producción, se encuentra que la revista *International Journal of Accounting and Information Management* es la primera en impacto, mismo lugar que ocupa con la mayor cantidad de artículos publicados sobre la temática, lo que permite inferir que esta revista tiene un alto impacto en la divulgación de conocimiento sobre TPR.

De otro lado, las palabras claves fueron agrupadas en siete categorías de acuerdo al numero de repeticiones y la similitud es su área del conocimiento y evidencia que las TPR está relacionada con todas las áreas de la organización tales como: contabilidad, administración, normatividad, organización, valor empresa, país y gobierno corporativo. En particular se evidencio que en el categoría de administración de administración y gobierno corporativo son las más estudiadas en la comunidad académica, lo que permite inferir la importancia del estudio de las TPR en las empresas y la necesidad de la incorporación al determinar las políticas de gobierno corporativo.

5. Conclusiones

En el análisis bibliométrico sobre TPR, se identificó que la revista con mayor número de artículos sobre la temática fue *International Journal of Accounting and Information Management*. Los países sobre los cuales se encontró mayor evidencia de estudios fueron China con un 17,58% seguido de Italia y Malasia con 9.89%. De los artículos analizados, el 36,26% fueron escritos por dos autores. La palabra clave más estudiada fue gobierno corporativo.

Entre las revistas con mayor número de citas se encontraron *International Journal of Accounting and Information Management* y *Journal of Banking and Finance*. Se evidenció que la elaboración de textos académicos, estuvo a cargo de diferentes revistas por lo que no es posible determinar de manera precisa la agrupación del conocimiento.

Se evidenció que el autor con mayor cantidad de textos científicos generó el 4,56% de los artículos estudiados, y la gran mayoría de los autores son de países europeos y asiáticos. En particular en Europa es una región caracterizada por un gobierno corporativo de mayor rigor contable y de auditoria. De los 91 artículos estudiados se identificó que, la mayor preferencia fue escritos idioma inglés, lo que permitió inferir que corresponde al deseo de circulación internacional de la información, para que sea transmisible en el campo académico a nivel mundial.

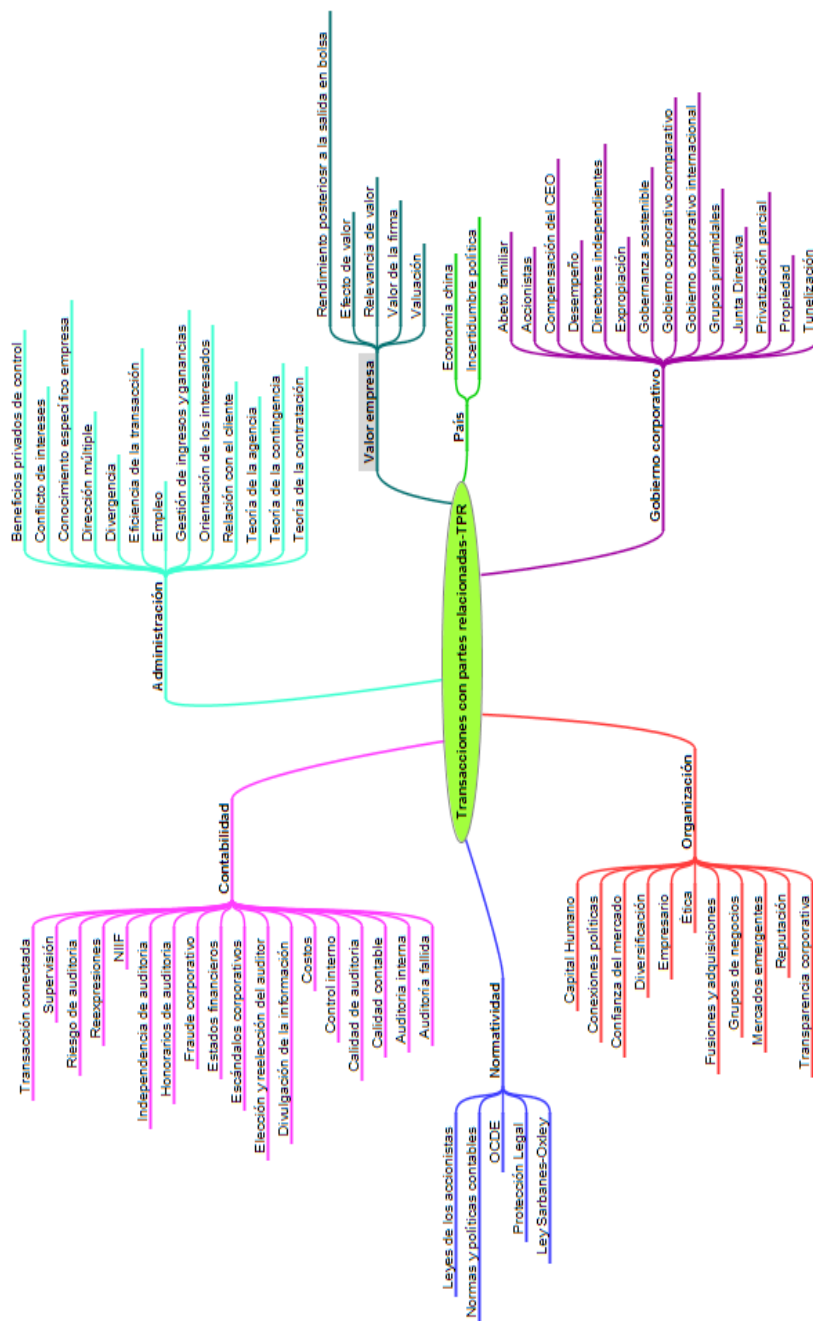


Gráfico 8. Dinámica de los temas más estudiados

Fuente: elaboración propia

Este estudio contribuye a la literatura de gobierno corporativo en las TPR, porque permitió validar que la presencia de este tipo de transacciones favorece a aquellas regiones que se han caracterizado por la débil protección al accionista minoritario, específicamente de mercados emergentes. En concordancia con el estudio de países, Reino Unido, este estudio confirma que las TPR se manifiestan de manera específica en cada uno de los países, debido a las particularidades en la regulación.

De igual manera, se evidenció que mucha parte de la literatura se ha generado en China, posiblemente por el riesgo de manipulación de las ganancias y por lo cual se implementó una norma para disminuir dicho riesgo, tal y como lo confirman Ge, Drury, Fortin, Liu, & Tsang (2010), y que contribuirá según Utama & Utama, (2014) a la regulación del gobierno corporativo para obtener un impacto positivo en el valor de la empresa.

La generación de la producción científica se concentra en muy pocos países como resultado de estudios realizados a estados con fuerte regulación y control, y principalmente en idioma inglés; pero derivado del estudio de las palabras clave se identificó una proyección de la temática en países con débil regulación, como evidencia de la evolución de las TPR y promover el aumento de estudio de casos.

Referencias

- Aguilera, R. V., Filatotchev, I., Gospel, H., & Jackson, G. (2008). An organizational approach to comparative corporate governance: Costs, contingencies, and complementarities. *Organization Science*, 19(3), 475–492. <https://doi.org/10.1287/orsc.1070.0322>
- Al-Dhamari, R. A., Al-Gamrh, B., Ku Ismail, K. N. I., & Haji Ismail, S. S. (2017). Related party transactions and audit fees: the role of the internal audit function. *Journal of Management and Governance*, 22(1), 187–212. <https://doi.org/10.1007/s10997-017-9376-6>
- Antonios, S., Ioannis, S., & Panagiotis, A. (2011). The effect of the international accounting standards on the related party transactions disclosure. *American Journal of Applied Sciences*, 8(2), 156–163. <https://doi.org/10.3844/ajassp.2011.156.163>
- Berle, A., & Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: *Chamber of Commerce, Loose Leaf Service Division of The Corporation Trust Company*.
- Chaghadari, M. F., & Shukor, Z. A. (2011). Corporate Governance and Disclosure of Related. *2nd INTERNATIONAL CONFERENCE ON BUSINESS AND ECONOMIC RESEARCH (2nd ICBER 2011) PROCEEDING*, 1392–1405.

- Chang, S. J. (2003). Ownership structure, expropriation, and performance of group-affiliated companies in Korea. *Academy of Management Journal*, 46(2), 238–253. <https://doi.org/10.2307/30040617>
- Chen, Y., Chen, C. H., & Chen, W. (2009). The impact of related party transactions on the operational performance of listed companies in china. *Journal of Economic Policy Reform*, 12(4), 285–297. <https://doi.org/10.1080/17487870903314575>
- Cheung, Y. L., Qi, Y., Raghavendra Rau, P., & Stouraitis, A. (2009). Buy high, sell low: How listed firms price asset transfers in related party transactions. *Journal of Banking and Finance*, 33(5), 914–924. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.10.002>
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183–199. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(81\)90002-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(81)90002-1)
- Dicarlo, E. (2014). Related party transactions and separation between control and direction in business groups: The Italian case. *Corporate Governance (Bingley)*, 14(1), 58–85. <https://doi.org/10.1108/CG-02-2012-0005>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2008). The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 430–465. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.02.007>
- Downs, D. H., Ooi, J. T. L., Wong, W. C., & Ong, S. E. (2016). Related Party Transactions and Firm Value: Evidence from Property Markets in Hong Kong, Malaysia and Singapore. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 52(4), 408–427. <https://doi.org/10.1007/s11146-015-9509-0>
- Durieux, V., & Gevenois, P. (2010). Bibliometric indicators: Quality measurements of scientific publication. *Radiology*, 255(2), 342–351. <https://doi.org/10.1148/radiol.09090626>
- El-Helaly, M. (2016). *Related Party Transactions and Accounting Quality in Greece*. (Unit 07), 1–5.
- El-Helaly, M., Georgiou, I., & Lowe, A. D. (2018). The interplay between related party transactions and earnings management: The role of audit quality. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 32, 47–60. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2018.07.003>
- Elkelish, W. wahid. (2017). Related Party Transactions Disclosure In The Emerging Market Of The United Arab Emirates. *Accounting Research Journal*.
- Enriques, L., & Volpin, P. (2007). Corporate Governance Reforms in Continental Europe. *Expectations of Life*, 21(1), 388–395. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-1003-0_38
- Ferguson, A., & Matolcsy, Z. (2004). Audit quality and post earnings announcement drift. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 11(2), 121–137. <https://doi.org/10.1080/16081625.2004.10510639>
- Fernández-Cano, A., Torralbo, M., & Vallejo, M. (2004). Reconsidering Price's model of scientific growth: An overview. *Scientometrics*, 61(3), 301–321. <https://doi.org/10.1023/B:SCIE.0000045112.11562.11>

- Gallery, G., Gallery, N., & Supranowicz, M. (2008). Cash-based related party transactions in new economy firms. *Accounting Research Journal*, 21(2), 147–166. <https://doi.org/10.1108/10309610810905935>
- Ge, W., Drury, D. H., Fortin, S., Liu, F., & Tsang, D. (2010). Value relevance of disclosed related party transactions. *Advances in Accounting*, 26(1), 134–141. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2010.02.004>
- Gordon, E. A., & Henry, E. (2011). Related Party Transactions and Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*, (November 2005). <https://doi.org/10.2139/ssrn.612234>
- Gordon, E. A., Henry, E., & Palia, D. (2004). Related Party Transactions and Corporate Governance. *Advances in Financial Economics*, 9(04), 1–27. [https://doi.org/10.1016/S1569-3732\(04\)09001-2](https://doi.org/10.1016/S1569-3732(04)09001-2)
- Hwang, S., & Kim, W. (2016). When heirs become major shareholders: Evidence on pyramiding financed by related-party sales. *Journal of Corporate Finance*, 41, 23–42. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.08.013>
- Jesover, F., & Kirkpatrick, G. (2005). The revised OECD principles of corporate governance and their relevance to non-OECD countries. *Corporate Governance: An International Review*, 13(2), 127–136. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2005.00412.x>
- Jian, M., & Wong, T. J. (2010). Propping through related party transactions. *Review of Accounting Studies*, 15(1), 70–105. <https://doi.org/10.1007/s11142-008-9081-4>
- Kang, M., Lee, H. Y., Lee, M. G., & Park, J. C. (2014). The association between related-party transactions and control-ownership wedge: Evidence from Korea. In *Pacific Basin Finance Journal* (Vol. 29). <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2014.04.006>
- Kim, K., Kitsabunnarat, P., & Nofsinger, J. (2006). Shareholder Protection Laws and Corporate Boards: Evidence from Europe. *Working Paper, State University of New York at Buffalo*, (509).
- Kohlbeck, M., & Mayhew, B. W. (2010). Valuation of firms that disclose related party transactions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(2), 115–137. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.10.006>
- Kohlbeck, M., & Mayhew, B. W. (2016). Are Related Party Transactions Red Flags? *International Journal of Laboratory Hematology*, 38(1), 42–49. <https://doi.org/10.1111/ijlh.12426>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), 471–517. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00115>
- Lee, M. G., Kang, M., Lee, H. Y., & Park, J. C. (2016). Related-party transactions and financial statement comparability: evidence from South Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 23(2), 224–252. <https://doi.org/10.1080/16081625.2014.957706>
- M. C., A. B., & Rentala, S. (2018). Role of Leadership and Corporate Governance: The Case of Tata Group and Infosys. *FIIB Business Review*, 7(4), 252–272. <https://doi.org/10.1177/2319714518813589>

- Marchini, P. L., Mazza, T., & Medioli, A. (2018). Related party transactions, corporate governance and earnings management. *Corporate Governance (Bingley)*, 18(6), 1124–1146. <https://doi.org/10.1108/CG-11-2017-0271>
- Ming, J. J., & Wong, T. J. (2005). Earnings Management and Tunneling through Related Party Transactions: Evidence from Chinese Corporate Groups. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.424888>
- P C, A. R., Mallikarjunappa, T., & Thomachan, K. T. (2019). Promoter Ownership, Related Party Transactions and Firm Performance: A Study Among Selected Companies in India. *FIIB Business Review*, 8(3), 205–217. <https://doi.org/10.1177/2319714519834400>
- Pizzo, M. (2013). Related party transactions under a contingency perspective. *Journal of Management and Governance*, 17(2), 309–330. <https://doi.org/10.1007/s10997-011-9178-1>
- Pozzoli, M., & Venuti, M. (2014). Related Party Transactions and Financial Performance: Is There a Correlation? Empirical Evidence from Italian Listed Companies. *Open Journal of Accounting*, 03(01), 28–37. <https://doi.org/10.4236/ojacct.2014.31004>
- Ryngaert, M. D., & Thomas, S. E. (2011). Related Party Transactions: Their Origins and Wealth Effects. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.970689>
- Ryngaert, M., & Thomas, S. (2012). Not All Related Party Transactions (RPTs) Are the Same: Ex Ante Versus Ex Post RPTs. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 845–882. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00437.x>
- Sancho, R. (2003). Indicadores bibliométricos utilizados en la evaluación de la ciencia y la tecnología. Revisión bibliográfica. In *UNISCI Discussion Papers*. https://doi.org/10.5209/rev_UNIS.2003.n1.29484
- Shin, H. H., & Park, Y. S. (1999). Financing constraints and internal capital markets: Evidence from Korean "chaebols." *Journal of Corporate Finance*, 5(2), 169–191. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(99\)00002-4](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(99)00002-4)
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). A Survey of Corporate Governance. *PhD Proposal*, 1(2), 737–783. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Srinivasan, P. (2013). WORKING PAPER NO: 402 *An Analysis of Related-Party Transactions in India An Analysis of Related-Party Transactions in India*. (September).
- Supatmi, Sutrisno, T., Saraswati, E., & Purnomosidhi, B. (2019). The effect of related party transactions on firm performance: The moderating role of political connection in Indonesian banking. *Business: Theory and Practice*, 20(2003), 81–92. <https://doi.org/10.3846/BTP.2019.08>
- Tareq M, Houge N, Ziil T, Taylor D, M. C. (2011). Discriminatory Related Party Transactions: A New Measure Abstract. *International Journal of Accounting & Information Management*, 19(3), 120–124. <https://doi.org/10.1108/ijaim.2011.36619caa.003>

- Utama, C. A., & Utama, S. (2014). Corporate governance, size and disclosure of related party transactions, and firm value: Indonesia evidence. *International Journal of Disclosure and Governance*, 11(4), 341–365. <https://doi.org/10.1057/jdg.2013.23>
- Wahab, E. A. A., Haron, H., Lok, C. L., & Yahya, S. (2011). Does corporate governance matter? Evidence from related party transactions in Malaysia. In *Advances in Financial Economics* (Vol. 14). [https://doi.org/10.1108/S1569-3732\(2011\)0000014009](https://doi.org/10.1108/S1569-3732(2011)0000014009)
- WALKER, R. G., & ROBINSON, S. P. (1994). Related Party Transactions: A Case Study of Inter-Organizational Conflict Over the 'Development' of Disclosure Rules. *Abacus*, 30(1), 18–43. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1994.tb00340.x>
- Wang, J., & Yuan, H. (2012). *The Impact of Related Party Sales by Listed Chinese Firms on Earnings Informativeness and Earnings Forecasts*. 258–275.
- Willenborg, M. (1999). Empirical Analysis of the Economic Demand for Auditing in the Initial Public Offerings Market. *Journal of Accounting Research*, 37(1), 225. <https://doi.org/10.2307/2491405>
- Williamson, O. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.