



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA [ò%]

Facultat d' Economia

DEPARTAMENT DE COMPTABILITAT

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
CORPORATIVAS

Real Decreto 99/2011

TESIS DOCTORAL

**LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA
BAJO UN SISTEMA FISCAL CON IMPUESTO DE
SOCIEDADES MÍNIMO**

Doctoranda:

Gabriela Duque Espinoza

Directoras:

Dra. Begoña Giner Inchausti

Dra. Paloma Merello Gimenez

Enero 2024

Dedicatoria

Para mis padres y hermanas, por su amor incondicional
Para Pablo Mateo y Juan Alejandro, por ser luz en mi vida

Agradecimiento

A mis directoras, Dra. Begoña Giner y Dra. Paloma Merello por su invaluable acompañamiento en el desarrollo de este trabajo, gracias por su guía, sus enseñanzas y su apoyo constante.

A mis padres gracias por su infinito amor y por confiar en mí. A mis hermanas, gracias por ser mi pilar y nunca dejarme caer. A mis sobrinos, Pablito y Juanito por motivarme con sus alegrías.

A mis compañeros del doctorado por su compañía y escucha, en especial a Yuly y Jeimi. A Andrea, por su preocupación constante y apoyo incondicional

A los revisores de esta tesis, por aceptar formar parte de este proceso y por su valioso tiempo.

Al Departamento de Contabilidad de la Universidad de Valencia y sus docentes, por sus enseñanzas y ayuda para la culminación del presente trabajo.

Índice de contenido

Índice de contenido.....	4
Índice de tablas	6
Índice de figuras	8
Acrónimos y siglas	9
1. Introducción	10
2. El contexto ecuatoriano	16
2.1. Aspectos macroeconómicos.....	16
2.2. El impuesto de sociedades: tasas y anticipo	21
3. Revisión de la literatura y planteamiento de objetivos.	28
3.1. Política fiscal: importancia de la fiscalidad e incidencia en el sector empresarial	29
3.1.1. La fiscalidad	29
3.1.2. Experiencias sobre el impuesto sobre el beneficio en varios países.....	32
3.1.3. Las políticas fiscales y el sector empresarial.....	35
3.2. La tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades y sus determinantes ..	37
3.2.1. La tasa nominal y la tasa impositiva efectiva	37
3.2.2. Determinantes de la tasa impositiva efectiva	40
3.3. Calidad de la información y manipulación contable.....	46
3.3.1. Manipulación contable e incentivos	46
3.3.2. Métodos para la detección de prácticas de manipulación.....	49
3.3.3. Prácticas de manipulación relacionadas con partidas del estado de situación financiera	55
3.4. Planteamiento de objetivos.	68
4. Análisis empíricos	69
4.1. Selección y descripción de la muestra	69
4.2. Comportamiento del tejido empresarial ecuatoriano	75
4.2.1. Presión fiscal	75

4.2.2.	Comportamiento de las empresas con pérdidas.....	81
4.3.	La tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades y sus determinantes ..	82
4.3.1.	Desarrollo de las hipótesis.....	82
4.3.2.	Descripción del modelo	85
4.3.3.	Resultados.....	89
4.3.4.	Análisis de robustez.....	92
4.4.	Factores determinantes del riesgo de asumir un impuesto sobre el beneficio mínimo	93
4.4.1.	Desarrollo de las hipótesis.....	93
4.4.2.	Descripción del modelo	95
4.4.3.	Resultados.....	97
4.5.	El umbral entre soportar un impuesto sobre el beneficio o asumir el anticipo: evidencia a través de distribuciones.....	100
4.5.1.	Desarrollo de las hipótesis.....	101
4.5.2.	Descripción del modelo	102
4.5.3.	Resultados.....	105
4.5.4.	Análisis de robustez.....	111
4.6.	Mecanismos de manipulación contable mediante actividades reales ante el riesgo de un impuesto mínimo.....	115
4.6.1.	Desarrollo de las hipótesis.....	116
4.6.2.	Descripción del modelo	119
4.6.3.	Resultados.....	125
4.6.4.	Análisis de robustez.....	134
5.	Conclusiones	137
6.	Referencias	143
	Apéndices	183

Índice de tablas

Tabla 1. PIB por sectores de actividad económica, año 2018, en millones de dólares.	18
Tabla 2. Tasa nominal del impuesto sobre sociedades, del 2009 al 2018.	23
Tabla 3. Ejemplos de la aplicación del anticipo del impuesto sobre sociedades.....	25
Tabla 4. Composición de la muestra.	69
Tabla 5. Observaciones clasificadas según su resultado y carga fiscal.	70
Tabla 6. Empresas clasificadas según su resultado y carga fiscal, por año.	71
Tabla 7. Estadísticos descriptivos de la muestra total.	72
Tabla 8. Estadísticos descriptivos de la muestra según el resultado.....	74
Tabla 9. Tasa impositiva efectiva por año, para empresas con beneficio (Panel A de la Tabla 5).....	78
Tabla 10. Tasa impositiva efectiva por sectores económicos, para empresas con beneficio (Panel A de la Tabla 5).	79
Tabla 11. Estadísticos descriptivos para empresas con beneficio por subgrupos, (Panel A de la Tabla 5, Subgrupo1 vs. Subgrupo2).	80
Tabla 12. Frecuencia para soportar anticipo, para empresas con pérdida, (Panel B de la Tabla 5).....	81
Tabla 13. Descripción de las variables de estudio, modelo (4).	86
Tabla 14. Estadísticos descriptivos de las observaciones para determinantes de la TIE, modelo (4).	88
Tabla 15. Matriz de correlación de las observaciones para determinantes de la TIE.....	89
Tabla 16. Resultados del análisis de regresión determinantes de la TIE.....	90
Tabla 17. Resultados del análisis de regresión determinantes de la TIE, robustez.	92
Tabla 18. Descripción de las variables de estudio, modelo (5).	96
Tabla 19. Estadísticos descriptivos de las variables para determinantes de asumir un impuesto mínimo, modelo (5).	97
Tabla 20. Resultados del modelo de regresión logística.....	98
Tabla 21. Descripción de las variables de estudio, histogramas.....	103
Tabla 22. Estadísticos descriptivos de la muestra, histogramas.	104
Tabla 23. Distribución de TIEbrecha (Tb) en rango cercano a cero, intervalo de 0,02. ...	106
Tabla 24. Características del total de la muestra y de las empresas alrededor del umbral.	107

Tabla 25. Prueba estadística primer intervalo a cada lado del umbral de 0,02, por cuartiles.	109
Tabla 26. Estadísticos por cuartiles, histogramas.....	110
Tabla 27. Distribución de TIEbrecha (Tb) en rango cercano a cero, intervalo de 0,02, considerando el promedio de un intervalo a cada lado próximo a la frecuencia observada, robustez.....	112
Tabla 28. Distribución de TIEbrecha (Tb) en rango cercano a cero, intervalo de 0,005, robustez.....	113
Tabla 29. Prueba estadística primer intervalo a cada lado del umbral de 0,005, por cuartiles.....	115
Tabla 30. Descripción de las variables de estudio, modelo (6).	123
Tabla 31. Estadísticos descriptivos de las observaciones para mecanismos de manipulación contable, modelo (6).	124
Tabla 32. Resultados del análisis de regresión logística, +/-2 intervalos del umbral.	126
Tabla 33. Resultados de la regresión logística, +2, +3, +4 y +5 del umbral.	130
Tabla 34. Resultados de la regresión logística, +/-2 intervalos del umbral, robustez.	135

Índice de figuras

Figura 1. Coeficiente de Gini para Ecuador, período 2007 – 2018.....	17
Figura 2. PIB nominal y PIB real 2008-2018, en millones de dólares.....	17
Figura 3. Tasas de empleo adecuado, encubierto y desempleo 2008-2018.....	19
Figura 4. Presión fiscal del tejido empresarial por el impuesto sobre sociedades.	77
Figura 5. Distribución de TIEbrecha, intervalo de 0,02.....	105
Figura 6. Distribución de TIEbrecha por cuartiles, intervalo de 0,02.	108
Figura 7. Distribución de TIEbrecha, intervalo de 0,005, robustez.	113
Figura 8. Distribución de TIEbrecha por cuartiles, intervalo de 0,005, robustez.....	114

Acrónimos y siglas

AMT	Corporate Alternative Minimum Tax
BCE	Banco Central del Ecuador
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
BM	Banco Mundial
BRICS	Brasil Rusia India China Sudáfrica
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CITA	Companies Income Tax Act
COPCI	Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones
DST	Digital System Tax
EMBI	Emerging Markets Bonds Index
FIFO	First In First Out
FMI	Fondo Monetario Internacional
GICS	Global Industry Classification Standard
GMM	Generalized method of moments
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFSF	Inspectores Fiscales sin Fronteras
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
LIFO	Last In First Out
LRTI	Ley de Régimen Tributario Interno
MCIT	Minimum Corporate Income Tax
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
NIRC	National Internal Revenue Code
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SOX	Sarbanes–Oxley Act
SRI	Servicio de Rentas Internas
UE	Unión Europea

1. Introducción

La investigación sobre la disciplina fiscal ha sido prolífica, por su naturaleza multidisciplinar, por el potencial conflicto entre las partes relacionadas, y por el impacto que la fiscalidad tiene en la actividad empresarial, lo que la convierte en un importante espacio de estudio académico. Bajo una primera perspectiva, esta disciplina conlleva diversas áreas de estudio, por abarcar temas relacionados con la economía, finanzas, contabilidad y derecho. Desde un segundo punto de vista, la fiscalidad tiene dos partes claramente definidas, con objetivos no necesariamente alineados: los contribuyentes y el Estado, sin dejar de lado a la sociedad en general como parte integrante de esta relación. Y desde una tercera visión, el desempeño financiero de las empresas se ve afectado por los impuestos que éstas soportan, lo que podría llevar a plantear estrategias, relacionadas con la carga fiscal, que respondan al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

De forma más específica, y en la medida que las partidas de impuestos pueden contener información relevante para los usuarios, en la literatura contable se han identificado distintas parcelas de investigación. Por ejemplo, problemas de asimetría de información, tanto entre la empresa y el Estado, como entre los accionistas y gerentes, (Desai y Dharmapala, 2006; Slemrod, 2005), investigaciones sobre evasión y agresividad fiscal (Chen et al., 2010; Cloyd et al., 1996; Desai y Dharmapala, 2006; Kim et al., 2011; Mills, 1998), estudios sobre manipulación contable y su relación con la diferencia entre los resultados contables y los resultados imposables (Blaylock et al., 2012; Hanlon, 2005; Lev y Nissim, 2004; Mills y Newberry, 2001; Phillips, 2003); además de investigaciones que analizan la aplicación de prácticas de manipulación contable motivadas por la normativa fiscal (Kováčová et al., 2022; Amidu et al., 2019; Noronha et al., 2008). De la misma manera, la alta incidencia de los impuestos sobre la toma de decisiones gerenciales, ha motivado el estudio de su relación con los precios y la competitividad internacional (Teodorescu y Istudor, 2017), la inversión extranjera directa (Andrejovska, 2019; Drake et al., 2019; Silva y Lagoa, 2018), y la generación de fuentes de empleo y salarios (Molina y Barberá, 2016).

Desde una perspectiva racional, se entiende que la gerencia implementa estrategias y utiliza la información financiera con el objetivo de maximizar los beneficios y lograr mayor competitividad, incluyendo dentro de sus estrategias el manejo de los impuestos dado que impactan en el resultado. La gerencia estaría dispuesta a sacrificar el contenido informativo de los informes contables cuando la presión fiscal es elevada, lo que supone que los impuestos serían una motivación importante (Sun y Al Farooque, 2018 y Karampinis y Hevas, 2013). Desai y Dharmapala (2009) evidencian que los accionistas aprecian de forma positiva que los gerentes realicen actividades que reduzcan las obligaciones fiscales con el fin de incrementar el valor de la empresa. Mediante un estudio sobre Japón, Shuto y Iwasaki (2015) muestran que las empresas con una alta tasa impositiva marginal que no participan en la bolsa de valores podrían estar aplicando prácticas de gestión del resultado, mediante mecanismos que les permitan reportar beneficios pequeños para disminuir el costo fiscal,

evidenciado en la mayor probabilidad de encontrarse en el intervalo junto a cero beneficios. Los hallazgos muestran el comportamiento del tejido empresarial en un país con alta alineación entre la contabilidad financiera y la base de impuestos, y en empresas que no tienen la presión del mercado de capitales. Gleason y Mills (2008) considerando empresas estadounidenses estudian si disminuyen el gasto fiscal buscando superar el pronóstico de beneficios de los analistas cuando cotizan en el mercado bursátil, ante una normativa que incluye la evaluación de la incertidumbre fiscal y su posición frente a auditorías fiscales. Por ejemplo, las corporaciones deben estimar si obtendrán suficientes beneficios para compensar el arrastre de pérdidas de ejercicios anteriores o para compensar el crédito fiscal, afectando los impuestos diferidos. Los resultados evidencian que luego de la evaluación las empresas disminuyen el gasto fiscal para alcanzar al pronóstico de los analistas, ante lo cual el mercado reacciona de forma negativa, al considerar que el resultado será transitorio pues encuentran que el gasto por impuestos no es persistente y suponen será mayor en periodos futuros.

La calidad de la información resulta afectada si la gerencia actúa con discrecionalidad al preparar sus reportes financieros. La manipulación se relaciona con actividades reales cuando se puede influir sobre el momento del reconocimiento de las transacciones o en la estructura de las operaciones. Así, estudios como Braswell y Daniels (2017) analizan si se toman decisiones estratégicas como posponer proyectos, recomprar acciones, vender activos productivos y reducir precios de venta para alterar la información contable. También, la recompra de acciones podría ser una opción para aumentar la ganancia por acción (Farrell et al., 2014) y la reclasificación de las partidas especiales podría ayudar a cumplir con los pronósticos de los analistas (McVay, 2006).

Esta tesis doctoral se centra en Ecuador, por las particularidades y el continuo cambio normativo que presenta este país en relación con el impuesto sobre sociedades, lo cual puede motivar a las empresas a llevar a cabo prácticas contables que permitan reducir dicho impuesto. La realidad ecuatoriana presenta ciertas características, se trata de una economía emergente, con un alto índice de desigualdad y una estructura de propiedad concentrada. El dólar estadounidense es su moneda oficial, lo que ocasiona que su política fiscal sea su principal carta de acción para la obtención de recursos públicos. La mayoría de empresas no están sujetas a presiones ejercidas por los mercados abiertos por el bajo desarrollo del mercado bursátil.

El sistema impositivo ecuatoriano ofrece una importante oportunidad de estudio, debido a que su impuesto sobre el beneficio considera la estructura y operaciones de una empresa, pero establece un impuesto mínimo. La tarifa legal del impuesto sobre sociedades desde el año 2009 al 2018 fluctuó entre el 22% y el 25%, con constantes cambios año tras año. Pero lo que constituye una especial situación, que ha motivado la presente investigación, es que a partir del año 2009 la normativa tributaria introdujo un nuevo concepto señalando que el anticipo del impuesto sobre sociedades calculado por la suma de un porcentaje de activos, patrimonio, ingresos y gastos se constituiría en un impuesto mínimo. Las empresas

comparaban su anticipo con el impuesto por los beneficios obtenidos y el mayor se constituía en el gasto por impuesto sobre sociedades. El pago del anticipo se realizaba en tres cuotas, dos de estas durante el periodo fiscal y la cuota final al momento de comparar los dos métodos. El anticipo estuvo vigente hasta el año 2018. En el año 2019 dada la crisis política y económica que atravesaba el país, el Gobierno decidió eliminar la última cuota. A partir del año 2020, dada la crisis del COVID-19 y el alto impacto en el sector empresarial, se realizaron tres cambios importantes: el anticipo se determina en relación al impuesto del periodo previo, puede ser compensado con el impuesto del año corriente o de periodos posteriores, y es voluntario, por lo que perdió su característica de impuesto mínimo.

El anticipo generó un efecto directo sobre la carga fiscal asumida por las empresas, ya que soportaban un impuesto mínimo igual a la cantidad pagada por adelantado por concepto de impuesto sobre sociedades. Por otra parte, al ser el anticipo calculado con base en partidas del estado de situación financiera y del estado de resultados, ya no es realmente un impuesto sobre el beneficio, sino que se convierte en un tributo que involucra los recursos económicos y las operaciones de una empresa. Las organizaciones asumen un coste fiscal independiente del resultado que obtienen, disminuyendo sus beneficios o incluso generando pérdidas o incrementando las mismas.

Generalmente, la literatura sobre calidad de la información financiera se centra en la gestión del resultado contable por su importancia al momento de medir su desempeño. Sin embargo, se podría pensar que, bajo el contexto fiscal ecuatoriano, las empresas realizan actividades de manipulación contable mediante actividades reales, para evitar soportar un impuesto mínimo, y esto supondría gestionar partidas relacionadas con la situación financiera, que van más allá del resultado, dado que hay otras partidas que intervienen en la determinación del impuesto mínimo. La gerencia buscaría que el importe del anticipo no sobrepasase la cuantía que resultaría de aplicar la tarifa nominal al resultado, pues esto puede llevar a que las empresas soporten una excesiva presión fiscal, atentando contra su permanencia. De hecho en la literatura se ha establecido un paralelismo entre la implementación de impuestos mínimos con poseer bienes de lujo, pues Caserta y Reito (2015) sostienen que sólo las economías sólidas y las empresas con suficientes ingresos podrían soportarlos. Por su parte Dahle y Sureth (2008) señalan que, ante el pago de mínimos impositivos, las empresas deberán recurrir a su patrimonio para cubrir sus obligaciones, por lo que el impuesto sobre el beneficio se convierte realmente en un impuesto sobre el neto patrimonial. Sureth y Maiterth (2008) analizan las posibles consecuencias derivadas de implantar un impuesto sobre el patrimonio imputable al impuesto sobre sociedades, importe que funcionaría como un impuesto mínimo. Los autores sostienen que sería discriminatorio, y entienden que problemas como la baja recaudación y la agresividad fiscal de las empresas no deben solucionarse con nuevos impuestos; y peor aún, si estos no se relacionan con manifestaciones tangibles de riqueza.

En este contexto los mecanismos de manipulación de actividades reales reflejarían la reacción de la gerencia ante la incertidumbre del sistema fiscal, y conllevaría reportes contables de menor capacidad informativa para la planificación, evaluación y monitoreo, si bien los inversores buscan información financiera transparente y de calidad para tomar sus decisiones. Por lo antes expuesto, el estudio examina si las empresas ecuatorianas realizan prácticas de manipulación mediante actividades reales bajo el supuesto de que pretenden evitar un impuesto sobre sociedades mínimo. Así mismo investiga qué factores contextuales y empresariales pueden influir en este tipo de comportamientos, y qué mecanismos se emplean para conseguir el objetivo.

Para esto, se han llevado a cabo diversos estudios durante el periodo 2014-2018, considerando a las empresas con información financiera auditada, lo que constituye un panel de datos no balanceado de 33.698 observaciones, correspondiente a 10.033 empresas. El 84,7% de las observaciones muestran un desempeño positivo, generando beneficio. El 42,1% del tejido empresarial examinado asume una carga fiscal derivada del impuesto mínimo, lo cual da muestra del impacto fiscal que tiene el anticipo. El 15,3% de las observaciones no muestran un resultado positivo, sin embargo, en el 89% de los casos soportan un impuesto sobre sociedades mínimo. Con estos datos, se realizan cuatro análisis empíricos, para los cuales se toma una parte o la totalidad de la muestra, dependiendo sus características.

Los resultados de la presente tesis doctoral se organizan de la siguiente forma. El primer estudio, a través de un modelo de datos de panel dinámicos, define los determinantes de la Tasa Impositiva Efectiva (*TIE*) de las empresas que no son impactadas por el impuesto mínimo para comparar los hallazgos con estudios tradicionales sobre la *TIE*. En un segundo estudio, mediante un modelo de regresión logística con datos de panel, se evalúa la probabilidad de que una empresa soporte el impuesto mínimo, según factores empresariales y del entorno que elevan el riesgo de incurrir en éste. El tercer análisis constituye la representación gráfica mediante histogramas de la brecha existente entre la presión fiscal que genera el anticipo y el impuesto según la aplicación de la tarifa nominal, por lo que la referencia se establece bajo el parámetro de no soportar el impuesto mínimo. Se estudia la presencia de discontinuidades en la curva de distribución, ya que estas podrían explicarse por la aplicación de prácticas de manipulación. Por esto, el cuarto estudio, a través de un análisis de regresión logística con datos de panel relaciona la probabilidad de que una empresa se encuentre inusualmente cerca de la referencia con valores de la propiedad, planta y equipo, inventario, y patrimonio distantes de su comportamiento habitual y del sector, lo cual podría ser el resultado de la aplicación de estrategias para evitar el impuesto mínimo.

Los resultados muestran que el régimen pone en mayor riesgo de soportar un impuesto mínimo a las empresas que previamente ya se han encontrado en este escenario; así como, a las de menor tamaño y edad, evidenciando la agresividad del régimen. Además, se encuentra un elevado número de organizaciones que logran cumplir, ligeramente, con su objetivo de no soportar anticipo, acompañado de una baja frecuencia del otro lado del umbral, característica

que se alinea con una mayor probabilidad de mostrar cifras financieras con comportamientos inusuales. Específicamente, los hallazgos presentan indicios de que como respuesta al régimen las empresas reaccionan implementando prácticas de manipulación real relacionadas con los inventarios; sin embargo, esto les lleva a que su presión fiscal sea similar a la cuantía del impuesto mínimo, sin necesariamente evitarlo. Por lo que, la evidencia muestra que para que una empresa consiga no soportar el impuesto mínimo debe recurrir a una mayor combinación de estrategias, pues las relacionadas con el inventario no son suficientes, por lo que deberían adoptarse junto con estrategias de gestión de la propiedad, planta y equipo para evitar el impacto fiscal de un impuesto que no se alinea con su resultado.

La continua transformación en la forma de hacer negocios exige la constante revisión de las políticas y sistemas tributarios; además, se requiere la exploración y análisis de nuevas propuestas que incorporen enfoques innovadores, pues la política fiscal representa una de las herramientas más importantes de las que dispone un país. El crítico momento que atraviesa la fiscalidad a nivel mundial se puede percibir ya que organismos como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Unión Europea (UE) discuten, desde hace varios años, sobre temas como la erosión de la base imponible y la tributación mínima global. Desde la academia diversos estudios plantean nuevas propuestas. Así, Ting y Gray (2019) analizan la viabilidad de un impuesto sobre las ventas corporativas y no sobre el beneficio, como respuesta al traslado de beneficios de las empresas multinacionales; sin embargo, concluyen destacando la complejidad de implementar una reforma fiscal de estas características por la alta resistencia política. Piketty et al. (2019) proponen un impuesto sobre los salarios y el capital para las personas físicas, por lo que analizan el coste fiscal que tendrían los contribuyentes al no considerar al beneficio como base para determinar la cuantía del impuesto. Summers (2021) presenta una propuesta sobre un impuesto mínimo alternativo utilizando la riqueza como base imponible, a diferencia de gravar los réditos de la riqueza, como respuesta al bajo aporte tributario de contribuyentes con grandes inversiones pero bajo beneficio. Los estudios mencionados corresponden a iniciativas planteadas por los autores, como posibles respuestas a ciertos problemas fiscales.

El presente trabajo doctoral contribuye a la literatura al ampliar los hallazgos sobre prácticas de manipulación contable mediante actividades reales, al evaluar un sistema impositivo que se basa en partidas distintas al resultado y que establece un impuesto mínimo. Además, dota de información sobre las prácticas con las que reacciona la gerencia de las empresas frente a un régimen fiscal agresivo que genera una elevada incertidumbre sobre su desempeño. Estos hallazgos pueden ser de interés para inversores, investigadores y legisladores tanto los encargados del diseño de la normativa fiscal como los que se centran en la normativa sobre la información financiera. Para los primeros, debido a que aporta evidencia sobre las características empresariales y del entorno que incrementan el riesgo de que una empresa sea vulnerable al sistema fiscal, donde los impuestos se convierten en una importante preocupación al momento de tomar decisiones por su impacto en el resultado. Para los investigadores, debido a que incrementa la evidencia sobre el comportamiento de la gerencia

en la elaboración de los informes financieros. Y para los legisladores, porque permite ampliar la discusión en la implementación de nuevas políticas públicas a ser adoptadas en otros países, pues se proporciona evidencia de que la potestad tributaria de un estado para establecer estrategias fiscales que llevan a sistemas confiscatorios podría repercutir en la calidad de la información financiera.

La presente tesis doctoral está estructurada como sigue: de inicio se presenta la introducción y los apartados teóricos del tema de estudio; para a continuación contextualizar los aspectos macroeconómicos de Ecuador, así como, se da a conocer la evolución normativa del impuesto sobre el beneficio. En la tercera sección, se incluye una revisión de literatura en la que se aborda la importancia de la fiscalidad y su relación con el sector empresarial, así como, la experiencia del impuesto sobre el beneficio en otras jurisdicciones, y en el último apartado se plantean los objetivos específicos del trabajo. Posterior, se exponen los resultados de cuatro análisis empíricos. El primero relacionado con el estudio de la presión fiscal bajo el supuesto de un sistema sin impuesto mínimo; el segundo, permite evaluar las características que elevan el riesgo del soportar un impuesto mínimo; y el tercero y cuarto análisis, permiten evaluar la existencia de un número inusual de empresas que se encuentran en el límite de soportar el anticipo, y si este comportamiento está relacionado con la aplicación de prácticas de manipulación mediante actividades reales para evitarlo. Los resultados permiten presentar, en la quinta sección, las conclusiones de la investigación, así como las limitaciones y futuras líneas de investigación.

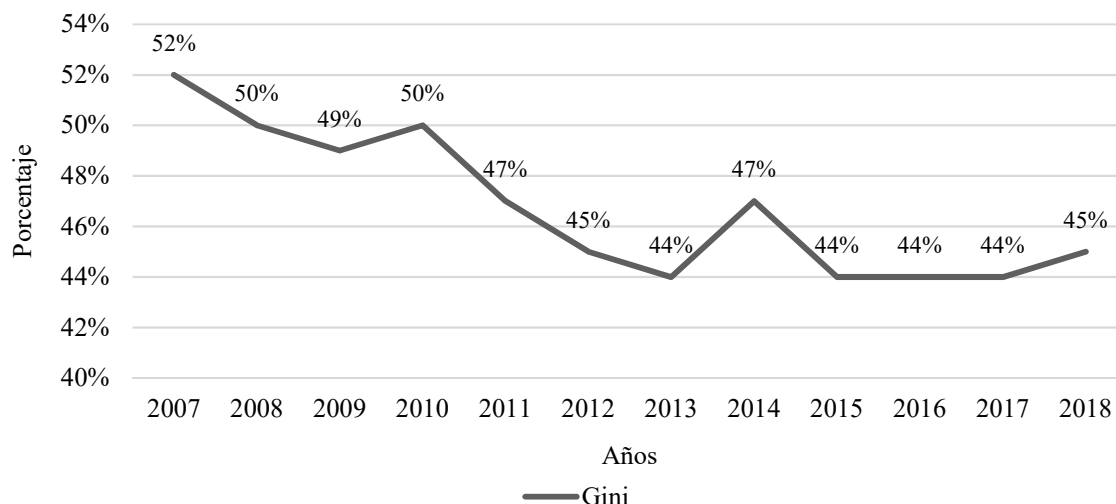
2. El contexto ecuatoriano

2.1. Aspectos macroeconómicos

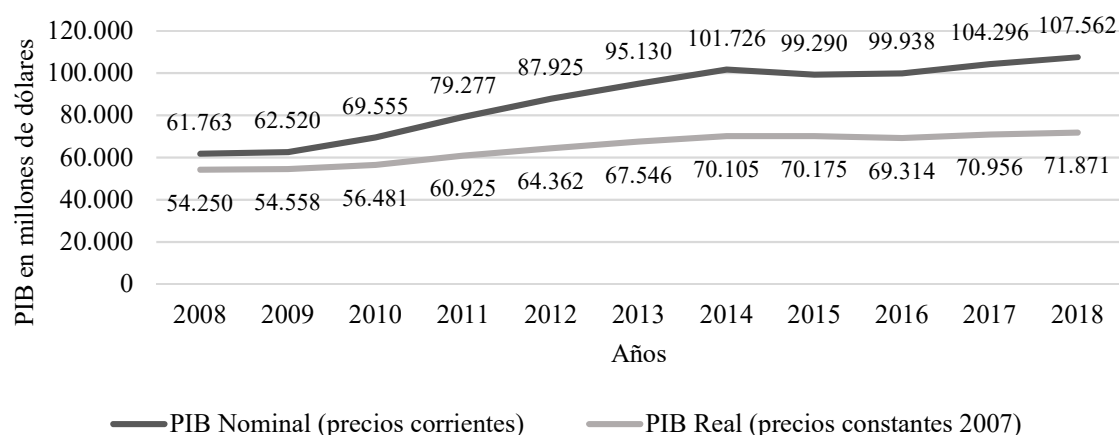
Ecuador es un pequeño país latinoamericano, que en el año 2.000 adoptó al dólar estadounidense (USD) como moneda oficial, luego de un importante periodo de crisis monetaria, desestabilización económica e hiperinflación. La dolarización eliminó las posibilidades de acción por medio de la política cambiaria y monetaria, condición que restringe el margen de maniobra para estabilizar la economía ante shocks internos y externos (Marí y Gómez-Puig, 2016; Ramírez-Álvarez y Carrillo-Maldonado, 2020), y convirtió a la política fiscal en el principal mecanismo para influir en la economía del país. Esta última, es la principal herramienta para lograr un continuo crecimiento económico con pleno empleo y baja inflación, y para buscar una justa redistribución de los ingresos y promover conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

La economía ecuatoriana ha dependido en gran medida de las exportaciones, las cuales se caracterizan por centrarse en productos primarios como el petróleo, el banano, el camarón, el café, el cacao, entre otros (García-Albán et al., 2021). Así, el modelo de crecimiento económico es de tipo primario-exportador, debido a la dependencia económica de productos con reducido valor agregado, situación que se refleja en una producción sensible ante fluctuaciones de los precios de estos productos en mercados internacionales. Considerando datos del periodo 2008 al 2018 el 78,8% de sus exportaciones se concentra en: petróleo, crudo y sus derivados (49,6%), banano y plátano (20,2%) y camarón (9%) (Banco Central del Ecuador [BCE], 2022a). Las exportaciones sufrieron una importante caída en el año 2009, posiblemente ocasionada por la crisis financiera; y en los años 2015 y 2016 por la reducción de los precios del petróleo y la disminución de la liquidez en el sistema monetario internacional. Para los años 2017 y 2018 las exportaciones se recuperaron, siendo los Estados Unidos su principal destino de exportación, así como el país del que más bienes se importan (34,28% de las exportaciones y 23,79% de las importaciones en 2018) (BCE, 2022b).

La desigualdad económica, medida a través del coeficiente de Gini para Ecuador, se exhibe en la Figura 1. Se observa una importante reducción de la desigualdad durante el período expuesto, con excepción de los años 2010 y 2014, que evidencian aumentos respecto a la tendencia general decreciente (BCE, 2018).

Figura 1. *Coeficiente de Gini para Ecuador, periodo 2007 – 2018.*

En la Figura 2 se observa el comportamiento creciente del Producto Interior Bruto (PIB) real y nominal durante el periodo 2008 - 2018, con excepción del año 2016, en el índice a precios constantes (BCE, 2022d). El comportamiento atípico de este año puede responder, entre otros eventos, a un terremoto que ocurrió en Ecuador en abril de ese año, y golpeó fuertemente su economía. Los valores máximos se alcanzan en el 2018 con valores de 107.562 y 71.870 millones de dólares, lo cual evidencia una economía en crecimiento.

Figura 2. *PIB nominal y PIB real 2008-2018, en millones de dólares.*

Al igual que los demás países latinoamericanos, es una nación en vías de desarrollo, con un PIB per cápita para el año 2018 de 6.318 dólares. Además, según el Índice de Desarrollo

Humano se ubicó, para el año 2018, en el puesto 84 del ranking que clasifica a los países considerando su esperanza de vida, escolaridad e ingresos per cápita. Se espera que dicho índice obtenga valores cercanos a uno si las personas tienen libertad y oportunidad de vivir la vida que desean, para Ecuador el valor en ese año es de 0,759 (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2019).

La estructura del PIB se encuentra reflejada en la Tabla 1, en la cual se evidencia el aporte de cada sector a la economía ecuatoriana, con base en el año 2018. Se observa que el 50% del PIB del país se concentra en cinco sectores económicos, siendo el de mayor aporte el sector Manufacturero (BCE, 2022e).

Tabla 1. *PIB por sectores de actividad económica, año 2018, en millones de dólares.*

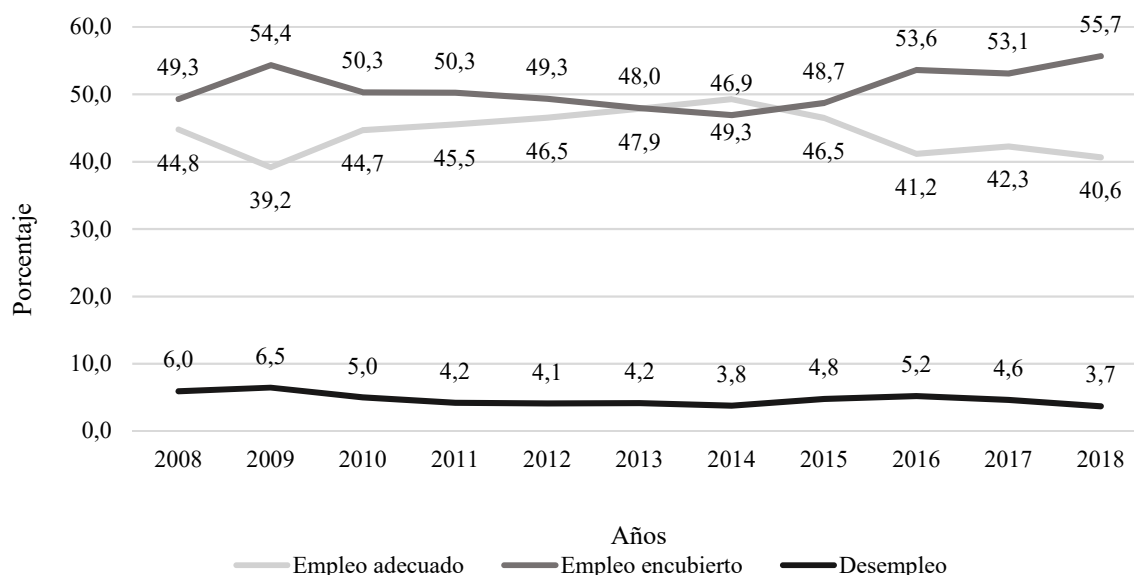
Actividades económicas	Valor	%
Manufacturera (excepto refinación de petróleo)	13.779,0	12,8%
Construcción	12.125,1	11,3%
Comercio	10.163,5	9,4%
Enseñanza, servicios sociales y de salud	9.741,8	9,1%
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	8.410,8	7,8%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	7.818,6	7,3%
Petróleo y minas; refinación de petróleo	7.388,8	6,9%
Administración pública, defensa, seguridad social obligatoria	7.049,7	6,6%
Transporte	5.534,9	5,1%
Otros servicios	17.943,8	16,7%
Otros elementos del PIB	7.606,1	7,1%
Total PIB nominal	107.562	100%

En lo relacionado con el empleo¹, su evolución se observa en la Figura 3, como un indicador para comprender la realidad ecuatoriana. Se destaca una tasa de empleo adecuado que oscila entre el 39,2% y 49,3%, con una tendencia decreciente en los últimos años. El desempleo presenta una disminución del 38,3% si se consideran el primer y el último año de análisis. En contraste, la tasa de empleo encubierto muestra una tendencia creciente a partir del año 2014, con excepción del año 2017, lo cual evidencia la incapacidad del mercado de generar fuentes de empleo formal y la necesidad de trabajo de la población, al realizar actividades de menor cualificación o de menor carga horaria, posiblemente con un menor salario al mínimo

¹Se divide al empleo en tres grupos con base en sus características: empleo adecuado, se define como el trabajo que cumple la jornada laboral completa con un salario igual o superior al mínimo establecido en la legislación; empleo encubierto, corresponde a la población que trabaja pero que sus condiciones no están dentro de la normativa laboral; desempleo, se caracteriza por la parte de la población desocupada a pesar de tener disponibilidad de trabajar.

establecido en la normativa, con el objetivo de no caer en el desempleo (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2023a).

Figura 3. *Tasas de empleo adecuado, encubierto y desempleo 2008-2018.*



A diferencia de países de la región como Argentina, Venezuela o Colombia, la inflación resulta una característica distintiva en el Ecuador por la baja fluctuación de los precios, lo cual se explica en gran medida por su economía dolarizada, al contar con una política monetaria limitada que le permita inyectar dinero a la economía del país (INEC, 2023b). Si bien en este aspecto la dolarización es una ventaja, también es un país caracterizado por una mayor exposición a los shocks externos y a los efectos nocivos de crisis globales. En un país en el cual las herramientas de política monetaria son limitadas, la política fiscal se posiciona como la principal estrategia que tiene el Gobierno para incidir sobre la economía. En este contexto, la recaudación de impuestos ha representado en promedio el 65,9% de los ingresos públicos, en el periodo comprendido entre 2008 y 2018, convirtiéndose en la principal fuente de recursos del Estado (BCE, 2022c). Urrutia y Yancha (2021) resaltan la importancia de la recaudación tributaria para la sostenibilidad del Ecuador.

Además de los datos macroeconómicos analizados, indicadores como el riesgo país y la seguridad jurídica permiten conocer con mayor detalle el contexto general en el que se desenvuelve la economía ecuatoriana. En diciembre de 2018, se evidencia un indicador de riesgo de bonos provenientes de mercados emergentes (*Emerging Markets Bond Index-EMBI*, por sus siglas en inglés) de 826 puntos para Ecuador, una medida del elevado riesgo inherente al entorno de inversiones, pues supera la media de Latinoamérica de 470 puntos en

el mismo año (J.P. Morgan, 2022). Asimismo, el sistema jurídico ecuatoriano obtuvo un índice de seguridad sobre la propiedad privada de 36,7 puntos en el 2018, por debajo del nivel promedio de América Latina, situado en 64 puntos, y alejado de países como Estados Unidos y España, que para el mismo año mantenían un índice de protección de la propiedad de 73,3 y 73,1 puntos respectivamente (Heritage Foundation, 2022; Singh y Gal, 2020).

Siendo entonces la política fiscal primordial en Ecuador, los Gobiernos de turno han ido cambiando de manera drástica el manejo de la gestión fiscal por medio del Servicio de Rentas Internas (SRI), esto es la administración tributaria del país. Los cambios en materia administrativa han estado relacionados con promover la educación fiscal y tener mayor control, reflejado en el aumento de auditorías tributarias. Ello ha derivado en sanciones, multas y recargos, teniendo como objetivo mejorar la cultura y reducir los niveles de evasión e informalidad tributaria. Sin embargo, el cambio más importante ha estado relacionado con las continuas reformas fiscales que se han aprobado en los últimos años, cambios que buscan regular, recaudar y simplificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Las reformas fiscales han estado enfocadas en el apoyo a sectores considerados como prioritarios, apoyo a la producción nacional, fomento a fuentes de empleo para personas con discapacidad y emigrantes que retornan al país, regulación del consumo de bienes, protección al medio ambiente, cuidado a la salida de divisas, regímenes simplificados, entre otros aspectos.

La Constitución de la República del Ecuador, del año 2008, en su artículo 300 manifiesta:

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables (pp. 141-142).

Además, la Carta Magna establece los objetivos de la política fiscal, y centra sus esfuerzos en obtener los recursos para el financiamiento de servicios y bienes públicos, la redistribución de los ingresos y los incentivos para fomentar sectores particulares de la economía, así como, la producción y el consumo de ciertos bienes y servicios deseables, con prácticas ambientales aceptables.

La evolución de la recaudación tributaria evidencia el crecimiento que han tenido los ingresos por concepto de impuestos, pasando de 6.508,5 millones de dólares en 2008 a 15.145,1 en 2018, plasmando una política económica que busca la independencia del petróleo, centrando sus esfuerzos en estrategias sobre las cuales el país puede inferir, como son los tributos. La recaudación se origina principalmente por el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a la Renta Global, el Impuesto a los Consumos Especiales y el Impuesto a la Salida de divisas. En promedio, el 32,3% del total de la recaudación es por concepto del Impuesto a la Renta Global (incluye personas físicas y sociedades), llegando en el año 2018 a concentrar el 35,1%

del valor recaudado, lo que se encuentra alineado con lo establecido en la Constitución de la República, en la cual se señala la importancia de los impuestos directos (Servicio de Rentas Internas [SRI], 2022).

2.2. El impuesto de sociedades: tasas y anticipo

El impuesto de sociedades, también denominado impuesto sobre el beneficio de las sociedades, es un impuesto directo, que habitualmente recae sobre los beneficios obtenidos por las empresas. En lo relacionado a este impuesto, las reformas han estado enfocadas a cambios en las tarifas, deducibilidad de los gastos, exenciones de ingresos, beneficios tributarios, tratamiento de las partes relacionadas, regímenes especiales, operaciones con países de menor imposición, convenios internacionales, por nombrar algunos.

A partir del año 2012 en Ecuador las empresas aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o *International Financial Reporting Standards*-IFRS, por sus siglas en inglés), completas y para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), dependiendo de la cuantía de activos, ingresos y personal ocupado. Además, están sujetas a auditoría externa siempre que los activos del año inmediato anterior sean superiores a un millón de dólares. La normativa contable aplicada y la legislación tributaria difieren por los ajustes por exenciones, gastos no deducibles, beneficios e incentivos que afectan al resultado contable antes de impuestos hasta obtener la base imponible.

La tasa nominal del impuesto sobre sociedades sufrió cambios importantes en el periodo 2009 - 2018. En los años 2009 y 2010 la tarifa fue del 25%. A partir del año 2011 la normativa dispuso que la tarifa se redujera un punto porcentual por año hasta llegar al 22%, esto es en el año 2011 la tasa fue del 24%, en 2012 del 23%, y del 22% en 2013. El cambio normativo escalonado formó parte de las reformas establecidas en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI), Artículo 3 de 2010, el cual estableció como objetivo:

Generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza (p. 4).

La reducción en la tarifa del impuesto sobre sociedades fue uno de los cambios, entre muchos otros, que estuvieron orientados a reactivar la economía promoviendo un mayor desarrollo. La tarifa para el año 2014 se mantuvo en el 22%, cambiando para el año 2015 a una tarifa condicionada. Así, la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, motivada en frenar la erosión de la base imponible y prevenir la evasión y elusión fiscal, introdujo una tarifa supeditada a la composición societaria y al cumplimiento de

informar sobre sus inversores. Entonces, la tarifa se estableció en 25% cuando el 50% o más de la propiedad proviniera de un país catalogado como paraíso fiscal². Cuando la participación fuera inferior al 50%, se aplicaba el 25% sobre la misma proporción de la base imponible y sobre la diferencia el 22%. Además, la tarifa era del 25% si no se cumplía con la obligación de informar sobre los inversores y su propiedad en la sociedad.

Para los años 2016 y 2017 la tarifa se mantuvo con las condiciones establecidas en el año 2015. Para el año 2018 la tarifa se incrementó en tres puntos porcentuales, es decir se fijó en el 25%, con las mismas condiciones sobre la propiedad de los años anteriores, por ello se llegó en algunos casos hasta el 28%. La tarifa se mantuvo en el 22% para micro y pequeñas empresas o exportadores habituales. El concepto de micro y pequeña empresa viene dado por el nivel de ventas y el número de trabajadores. El concepto de exportador habitual está dado por la cuantía de exportaciones en relación a los ingresos totales y por el volumen de exportaciones en el año inmediato anterior y condicionada a mantener o incrementar las fuentes de empleo.

Para los años posteriores, del 2019 al 2022, la tarifa nominal del impuesto sobre sociedades no ha variado. La pandemia del COVID-19 trajo nuevas resoluciones tributarias, orientadas al impulso económico y sostenibilidad fiscal, para lo cual se establecieron contribuciones temporales para las grandes empresas, diferimiento en los pagos para las empresas más pequeñas, y remisión de recargos tributarios para los sectores más afectados por la crisis sanitaria. Además, las estrategias fiscales estuvieron direccionadas a promover regímenes simplificados para las microempresas, buscando disminuir la economía sumergida y evasión fiscal, a la par de lograr una mayor recaudación. La Administración Tributaria en este periodo se enfocó en la implementación de servicios digitales y a la obligatoriedad en la emisión de comprobantes electrónicos.

En la Tabla 2, se presenta un resumen de los cambios anuales que ha sufrido la tarifa legal del impuesto sobre sociedades.

² La Administración Tributaria del Ecuador mediante resolución señala las jurisdicciones de menor imposición, los regímenes fiscales preferentes y los paraísos fiscales, indicando los países, dominios, territorios o Estados en los cuales su tasa del impuesto sobre sociedades sea inferior al 60% de la vigente en el Ecuador (Resolución No. 52, 2015, Art. 2).

Tabla 2. *Tasa nominal del impuesto sobre sociedades, del 2009 al 2018.*

Año	Tasa nominal	Condiciones especiales
2009	25%	Ninguna
2010	25%	Ninguna
2011	24%	Ninguna
2012	23%	Ninguna
2013	22%	Ninguna
2014	22%	Ninguna
2015	22%	- Sociedades con el 50% o más de propiedad que proviene de paraísos fiscales o regímenes de menor imposición: 25%. - Sociedades con propiedad inferior al 50% que proviene de paraísos fiscales o regímenes de menor imposición, aplica el 25% y el 22% según la proporción de la propiedad. - Incumplimiento en la obligación de informar sobre los inversores y la propiedad: 25%.
2016	22%	Se mantienen las condiciones especiales del año 2015.
2017	22%	Se mantienen las condiciones especiales del año 2015.
2018	25%	- Sociedades con el 50% o más de propiedad que proviene paraísos fiscales o regímenes de menor imposición: 28%. - Sociedades con propiedad inferior al 50% que proviene de paraísos fiscales o regímenes de menor imposición, aplica el 28% y el 25% según la proporción de la propiedad. - Incumplimiento en la obligación de informar sobre los inversores y la propiedad: 28%. - Micro y pequeñas empresas y exportador habitual: 22%.

Históricamente, la legislación fiscal ecuatoriana ha contemplado el pago de un anticipo al impuesto sobre sociedades. Hasta el año 2007, el anticipo era calculado considerando:

$$Anticipo_{it} = (50\% * impuesto_{it-1}) - Retenciones_{it-1} \quad (1)$$

Sin embargo, la manera de calcular el anticipo sufrió grandes cambios en el periodo de estudio. Para los años 2008 y 2009 la normativa introdujo una comparación de importes debiendo escoger el mayor entre el anticipo calculado bajo la fórmula antes descrita (1) y una nueva metodología de cálculo (2) denominada del anticipo mínimo. La nueva metodología vigente a partir del año 2008 implicó el uso de variables que no habían sido consideradas en años anteriores, esto es:

$$Anticipo_{it} = ((0,4\% * activo_{it-}) + (0,2\% * patrimonio_{it-}) + (0,4\% * ingresos_{it-}) + (0,2\% * gastos_{it-})) - Retenciones_{it-1} \quad (2)$$

El anticipo mínimo debía ser pagado y era considerado crédito fiscal para ser utilizado hasta por cinco años posteriores cuando el impuesto sobre el beneficio era finalmente inferior. Este anticipo debía ser calculado y pagado independiente del resultado que generase la empresa, pero podía ser compensado en periodos posteriores.

Para el año 2010, la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria introdujo dos cambios trascendentales. El primero, eliminó la comparación entre los dos métodos antes descritos (1 y 2), por lo que el cálculo del anticipo se realizaba únicamente con la última fórmula (2), y eliminó la posibilidad de restar las retenciones en el nuevo cálculo, resultando la siguiente fórmula (3).

$$Anticipo_{it} = (0,4\% * activo_{it-1}) + (0,2\% * patrimonio_{it-}) + (0,4\% * ingresos_{it-1}) + (0,2\% * gastos_{it-1}) \quad (3)$$

El segundo cambio importante determinó que las empresas debían comparar el impuesto sobre el beneficio del ejercicio con el anticipo pagado. El mayor de los dos importes (el resultante de aplicar la tasa nominal al resultado y la cuantía del anticipo) resultó en el impuesto sobre sociedades definitivo a pagar, por lo que el anticipo se convirtió en un impuesto sobre sociedades mínimo, sin tener derecho a ser compensado en periodos futuros, generando un efecto directo sobre la carga fiscal asumida por las sociedades.

Al ser el anticipo calculado con base en partidas del estado de situación financiera y del estado de resultados, ya no opera como un impuesto sobre el beneficio, sino como un tributo que involucra el tamaño y nivel de actividad de una empresa. En definitiva, a partir del año 2010, las empresas soportaron un impuesto independiente del resultado, lo cual afectó a sus beneficios en un porcentaje igual o mayor a la tasa nominal, incluso ocasionando pérdidas en ciertos casos, o incluso incrementado las mismas, por lo que las empresas pudieron encontrarse frente a tasas efectivas impositivas sin límite, lo que afectó a su capacidad económica.

En la Tabla 3 se muestra el funcionamiento del sistema tributario mediante varios ejemplos, para ilustrar como el impuesto mínimo conlleva situaciones económicas varias.

Tabla 3. *Ejemplos de la aplicación del anticipo del impuesto sobre sociedades.*

Partidas	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4
Anticipo reportado	\$100	\$100	\$100	\$100
Resultado antes de impuestos	\$500	\$300	\$60	-\$200
Impuesto sobre sociedades (tasa nominal)	\$125	\$75	\$15	-
Impuesto sobre sociedades definitivo	\$125	\$100	\$100	\$100
Resultado después del impuesto	\$375	\$200	-\$40	-\$300

Nota. La tasa nominal aplicada es del 25%.

El anticipo debía ser pagado en tres cuotas, dos de las cuales debían desembolsarse antes de determinar el impuesto sobre sociedades final. Los primeros dos pagos se establecían considerando la cuantía del anticipo menos las retenciones del impuesto sobre sociedades del año anterior (cuando este aspecto era de aplicación), esta diferencia se pagaba en partes iguales en julio y septiembre de cada año. Al cierre del periodo, la empresa debía comparar el importe de aplicar la tasa nominal al resultado y el anticipo, y pagar la diferencia considerando llegar al mayor entre los dos, lo que constituía la tercera cuota. El anticipo operó en las condiciones descritas hasta el año 2018. Para el 2019 se eliminó el pago de la tercera cuota cuando el anticipo era el mayor entre los dos importes que se comparaban. A partir del año 2020 el anticipo dejó de ser un impuesto mínimo y se convirtió en un pago voluntario, que se compensa con el impuesto sobre sociedades del periodo y que puede ser utilizado como crédito fiscal cuando sobrepasa la obligación fiscal generada por el beneficio. Además, su cuantía debía determinarse al igual que en el año 2007 (1).

Los cambios en la normativa no estuvieron únicamente relacionados con la tarifa nominal o el cálculo del anticipo. Así, se estableció que, en casos excepcionales y justificados mediante decreto presidencial se podía reducir o exonerar del anticipo a sectores o subsectores de la economía afectados drásticamente en sus ingresos, también a las nuevas empresas en sectores económicos prioritarios. Estas medidas buscaban proteger a sectores desfavorecidos en el mercado y consolidar nuevas inversiones hasta que pudieran ser competitivas. Además, las sociedades en proceso de disolución estaban exentas del pago del anticipo. Ecuador en el mes de abril de 2016 soportó un terremoto que afectó de manera importante ciertas provincias del país afectando su economía. Entre otras medidas tomadas por el Gobierno estuvo la eliminación del anticipo en los años 2016, 2017 y 2018 para las empresas domiciliadas en las localidades afectadas. El detalle de los cambios normativos relacionados con el impuesto sobre sociedades entre el año 2009 y 2019, se encuentra en el Apéndice #1.

Los diferentes decretos estuvieron orientados a fortalecer ciertos sectores de la economía ecuatoriana, a promover el desarrollo de localidades, y a incentivar la creación de nuevas

unidades económicas. A pesar de los esfuerzos fiscales, Ecuador ha atravesado y atraviesa dificultades que le han llevado a recurrir cada vez más al financiamiento externo de entidades como el Fondo Monetario Internacional (FMI), préstamos con China a cambio de la preventa de petróleo y emisión de bonos soberanos con altas tasas de interés, medidas que han adoptado los distintos gobiernos para sobrellevar la falta de solvencia que presenta el país. Incluso se establecieron esfuerzos importantes como la disminución gradual de la tasa nominal, sin embargo, reformas como el impuesto mínimo impactan de manera contraria. Además, los continuos cambios normativos, pueden dificultar el cumplimiento de la legislación y sumar a las empresas aún mayores costes fiscales, por sanciones e incumplimiento.

La evolución del sistema tributario ecuatoriano se refleja en variables como la relación de los ingresos fiscales como porcentaje del PIB, la cual subió de 15,1% en el año 2007 a 20,7% en el 2018 (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] et al., 2022). Sin embargo, es importante recalcar que en cuanto a los ingresos por impuestos directos en relación al PIB se evidencia una reducción del 5,5% al 4,9% entre 2016 y 2017, cifra que es aún más preocupante si se compara con el promedio de 6,7% para América Latina y el Caribe (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018). Esto muestra que los problemas con relación a los temas fiscales son profundos, y que evaluar la presión que se ejerce sobre el tejido empresarial por medio de un impuesto mínimo, que podría resultar a medio plazo contraproducente para la economía es un tema de suma relevancia. Como característica adicional, la recaudación presentó una importante concentración, reflejada en los aportes tributarios de los diez principales grupos económicos de Ecuador que alcanzaron en el año 2019 el 20,8% de la recaudación total (Tulcanaza-Prieto y Morocho-Cayamcela, 2021).

La no conformidad ante la agresividad fiscal del sistema tributario ecuatoriano se evidenció de múltiples maneras. Por ejemplo, en el 2013, parte de los gremios empresariales interpusieron una acción legal planteando la inconstitucionalidad del anticipo ante la Corte Constitucional, dicha instancia judicial negó la solicitud. La Cámara de Comercio de Guayaquil presentó al Consejo Consultivo, Productivo y Tributario en el 2017 una propuesta para eliminar el anticipo del impuesto sobre sociedades por la afectación causada al sistema productivo del país³. El Comité Empresarial Ecuatoriano incluyó en su proyecto Ecuador 2030: Productivo y Sostenible, lanzado en el año 2017, la solicitud de eliminación del anticipo por los riesgos que representa. Lo antes expuesto mostró la preocupación del tejido empresarial.

En resumen, la política fiscal de Ecuador se ha transformado desde el año 2007, a través de permanentes cambios (Granda, 2021). Las características del sistema fiscal ecuatoriano

³ A pesar de esto, no consiguen eliminarlo y permanece vigente hasta el 2019. En el año 2020, con una nueva reforma tributaria establecida en la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, el anticipo se convierte en voluntario.

permiten estudiar el impacto de un sistema tributario agresivo con el tejido empresarial, que en algunos casos puede sobrepasar la capacidad económica de las empresas (Gildemeister, 2014). Diversos estudios realizados en Ecuador (González y Del Villar, 2022; Guevara-Rosero et al., 2023; Hidalgo et al., 2022; Paredes-Torres et al., 2022; Sánchez, 2022) evidencian la presión que ejerce la política fiscal la cual impacta en los resultados, limitando la productividad y supervivencia de las empresas. Entre las motivaciones y objetivos de esta tesis doctoral se encuentra el estudiar si podría suceder que las empresas respondieran con prácticas que afectan a la calidad de la información financiera buscando disminuir la afección de un impuesto mínimo, lo cual impactaría negativamente en el papel de la información financiera cuya transparencia es un mecanismo de confianza de ineludible valor para los inversores.

3. Revisión de la literatura y planteamiento de objetivos.

La fiscalidad es un tema primordial de interés social, al ser un pilar fundamental para fomentar el desarrollo y crecimiento de la economía, lograr un equilibrio en la sociedad, promover la inversión nacional y extranjera y generar empleo, con acciones que aporten a una mejor calidad de vida. La legislación tributaria debe acoplarse a la realidad de cada país, generando un ecosistema propicio para el sector empresarial, que promueva su crecimiento y permanencia y que desmotive la evasión fiscal y la economía sumergida. Gordon y Li (2009) sostienen que las políticas fiscales de los países en desarrollo contrastan drásticamente con las establecidas en países desarrollados, o con aquellas que la literatura señala como óptimas, debido a que los segundos se caracterizan por tener menores niveles de desigualdad y mayor dependencia del impuesto sobre sociedades. Otra diferencia radica en que los países en desarrollo tienen un menor número de transacciones que pueden estar sujetas a verificación y control, derivado de la ineficiencia de sus sistemas y el alto grado de economía sumergida (Pomeranz, 2015).

Regulado en la normativa fiscal, el impuesto sobre sociedades cumple un rol fundamental de recaudación y regulación. Así, las empresas entregan al Estado una parte de su beneficio, importe determinado por la tasa nominal. Sin embargo, la presión fiscal que soporta una empresa está medida por la tasa impositiva efectiva, la cual evidencia las consideraciones de la normativa fiscal, y las estrategias y decisiones empresariales. Entonces, los impuestos pueden ejercer una elevada presión fiscal sobre las empresas, y podrían actuar como motivación para que la gerencia manipule su información financiera (Ellul et al., 2016; Karampinis y Hevas, 2013; Sun y Al Farooque, 2018). Lo antes indicado es en lo que precisamente se centra esta tesis doctoral.

Por tanto, la presente sección se divide en cuatro apartados. En el primero, se estudia la importancia de la fiscalidad y su incidencia en el sector empresarial, así como, se incluyen algunas experiencias sobre el impuesto sobre el beneficio en distintos países. En el segundo apartado, se investiga sobre el comportamiento y la evolución de la tasa nominal y su relación con la tasa impositiva efectiva, además de los factores que determinan esta última. En el tercero, se conceptualiza a la calidad de la información financiera y la manipulación contable, se estudian las motivaciones de las empresas para aplicar estas prácticas y los métodos para la detección de prácticas de manipulación. Comúnmente la literatura se centra en la gestión del resultado contable, sin embargo, considerando el contexto abordado en la presente tesis doctoral, se incluye la literatura que analiza la manipulación de partidas incluidas en el estado de situación financiera. En el apartado final de este capítulo, se establecen los objetivos concretos que persigue este trabajo.

3.1. Política fiscal: importancia de la fiscalidad e incidencia en el sector empresarial

3.1.1. La fiscalidad

La relación entre contabilidad y fiscalidad es un tema de permanente debate, pues combina la normativa contable, en busca de información transparente, y la tributación, en búsqueda de regular y recaudar suficientes fondos para un país, combinando factores políticos, económicos y sociales. En torno a esto, las preocupaciones de las empresas, gobiernos, y la sociedad son múltiples por las diversas y complejas actividades que engloban, y por las innumerables y contradictorias motivaciones que pueden tener las partes indicadas. Los sistemas tributarios, regulados por medio de la política fiscal, buscan ser equitativos, justos y eficientes, además de tener un elevado potencial recaudatorio y redistributivo (Llamas et al., 2020). Del otro lado, la normativa contable establece que los estados financieros deben brindar información útil para la toma de decisiones, por lo que ésta debe ser relevante y fiable, además, debe permitir la comparabilidad entre distintas empresas, ser verificable, oportuna y comprensible (International Accounting Standards Board [IASB], 2018a). También, la normativa contable establece el tratamiento de las diferencias entre la base contable y fiscal, y el reconocimiento de las consecuencias tributarias mediante los llamados impuestos diferidos (IASB, 2001).

Los impuestos corporativos son un tema de estudio permanente desde múltiples perspectivas, por lo que no han dejado de ser de interés tanto para las organizaciones públicas y privadas como para la academia (Dechow y Skinner, 2000; Waseem, 2018). El aumento de la desigualdad en el mundo ha impulsado a la tributación como una poderosa herramienta para diseñar una sociedad más equitativa; sin embargo, incluso la investigación ha prestado menos atención a los países más pobres, centrándose la mayoría de estudios en los países desarrollados (Martorano, 2018). Según Gómez et al. (2016) esto puede deberse a que los países en vías de desarrollo, como los de América Latina, presentan altos niveles de economía sumergida, además, de un bajo desarrollo de los mercados de capitales (Waluyo, 2016).

La OCDE señala que luego de la corrupción y la seguridad política, el entorno fiscal es el tercer factor en términos de importancia para realizar inversión en un determinado país (Fondo Monetario Internacional [FMI] y OCDE, 2018). Sin embargo, hay regiones como América Latina en donde la política fiscal es crítica dado los altos niveles de desigualdad. La Administración Federal de Ingresos Públicos de Argentina (2022) sostiene que la necesidad de recursos en los países de Latinoamérica ha llevado a la aplicación de impuestos heterodoxos, caracterizados por la existencia de tributos que distorsionan la imposición efectiva. En ciertos casos, la estructura tributaria de algunos países latinoamericanos establece sistemas que no consideran la capacidad económica de los contribuyentes, lo cual les lleva a ser altamente regresivos (Bárcena y Kacef, 2011). Sin embargo, como señala

López (2018), el sistema debe prevenir el establecimiento de tributos que frenen las posibilidades de operación y actuación económica, sometiendo a imposición manifestaciones reales de riqueza, evitando sistemas que podrían llegar a ser confiscatorios.

Lo antes expuesto ha llevado a países como Alemania, Argentina y España a establecer límites sobre el impacto en la capacidad económica, con el fin de proteger la propiedad; por ejemplo, en Argentina un tributo es confiscatorio cuando absorbe cerca del 33% de la propiedad o de la renta, en Alemania cuando se impone una carga a partir del 50% del ingreso proveniente de la explotación del capital inmovilizado, o en España, cuando el gravamen alcanza el 100% de la renta, al considerar a la capacidad económica como medida (Moreno, 2019). No obstante, Hernández (2017) sostiene que es complejo determinar un límite que catalogue a un sistema como confiscatorio. El ejemplo de Rumanía puede ser de interés para entender la actuación del Estado según su entorno. Este país estableció una tasa impositiva mínima en los años 2009 y 2010, esta política impactó en el sector empresarial restringiendo la liquidez, en un mercado financiero que ya estaba afectado; sin embargo, la medida fue necesaria para contrarrestar la crisis de la época y evitar un mayor perjuicio en la economía.

Los países poco desarrollados se caracterizan por su gran dependencia de los impuestos al consumo, a pesar de su característica regresiva; como contrapartida y considerando sus condiciones macro y microeconómicas, optan por instrumentos fiscales que promuevan los impuestos directos; sin embargo, en este esfuerzo pueden generarse políticas que impactan de manera negativa en la permanencia e innovación empresarial (Sepulveda, 2023). Tanzi y Zee (2000) sostienen que los países en desarrollo enfrentan importantes desafíos al momento de establecer sus sistemas tributarios, derivados de la economía sumergida y el empleo encubierto, la ineficiencia en la administración tributaria, la falta de información de calidad que dificulta el análisis previo ante cambios tributarios, y la alta desigualdad en la distribución de los ingresos. Como ejemplo se puede evidenciar que, en un estudio en empresas ecuatorianas frente a una notificación de menores ingresos reportados en las declaraciones de impuestos en comparación con la información que dispone la Administración Tributaria, los responsables respondieron incrementando estos valores, pero teniendo como contrapartida un aumento en los gastos de 0,96 por cada dólar de ingresos incrementado (Carrillo et al., 2017), lo cual muestra la baja credibilidad de los sistemas de control.

Los problemas de política fiscal han traspasado fronteras, mostrando la falta de coordinación entre países ante el crecimiento de los mercados. Estas dificultades han hecho que entidades y organismos multilaterales se hayan reunido para discutir sobre las prácticas que realizan las empresas para evitar o disminuir su carga fiscal. Ante esto, se han generado proyectos buscando promover alternativas para generar confianza en los sistemas fiscales, frenar la evasión fiscal, mejorar la coherencia de las normas tributarias internacionales y garantizar un entorno fiscal más transparente (OCDE, 2013). Por ejemplo, el proyecto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*-BEPS, por sus siglas en inglés) el cual busca soluciones frente a la erosión

de las bases imponibles y el traslado de beneficios entre países, y las propuestas para la armonización fiscal y el apoyo para mejorar la eficiencia fiscal de los países en desarrollo, son importantes iniciativas que evidencian la continua preocupación fiscal.

La OCDE y el G20 han motivado, junto con 135 países al proyecto BEPS (OCDE, 2021). Este aborda el tratamiento de los impuestos sobre los servicios digitales (*Digital System Tax-DST*, por sus siglas en inglés), aporta con un sistema para promover el principio de plena competencia y propone el establecimiento de una tasa efectiva mínima del 15% para empresas multinacionales. Las propuestas han tenido posturas a favor y en contra. Algunos estudios han evidenciado el posible traslado de beneficios a países de menor imposición (Dharmapala y Riedel, 2013; Dischinger y Riedel, 2011; Grubert, 2012) motivando las estrategias para frenar el traslado de beneficios; y otros, han evaluado la posible controversia de un impuesto mínimo global (Tandon, 2022), la creciente competencia fiscal por la necesidad de atraer inversión (Devereux y Vella, 2014), el impacto en la competitividad de las naciones más pequeñas (Lim, 2021), y la presunción de la escasa redistribución de la carga fiscal con los países de bajos ingresos (Blanco, 2022).

La armonización fiscal en la UE también ha sido ampliamente debatida, por las importantes brechas entre las tasas nominales y efectivas entre sus países miembro (Ferreira-Lopes et al., 2020; Mihokova et al., 2016). Los estudios se han centrado en analizar diversas estrategias como el establecimiento de una base imponible común (Bettendorf et al., 2010; Sørensen, 2004) o una tasa impositiva única (Baldwin y Krugman, 2004; Zodrow, 2003); además, de evaluar el impacto en el bienestar social y en las unidades económicas más pequeñas (Lukáčová et al., 2020). Un tercer proyecto a destacar es la iniciativa Inspectores Fiscales sin Fronteras (IFSF) de la OCDE y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la cual busca brindar asistencia técnica a los países en desarrollo para generar y potencializar competencias en temas de auditorías tributarias, fiscalidad internacional y delitos fiscales (OCDE y PNUD, 2022). Los sistemas tributarios en América Latina han evidenciado políticas fiscales ineficientes, motivadas por la limitada capacidad e ineficiente actuación de las administraciones tributarias y el excesivo gasto fiscal asumido por el Gobierno, lo cual ha derivado en impuestos desequilibrados (González, 2009).

Además de las constantes preocupaciones tributarias, la reciente crisis ocasionada por la pandemia del COVID-19 obligó a repensar las estrategias fiscales necesarias para estimular el crecimiento y la sostenibilidad económica. Principalmente en países en desarrollo, el shock macroeconómico ocasionado por la paralización de la mayoría de actividades productivas impactó en un aumento de los niveles de desigualdad (Ulloa-Suarez y Valencia, 2022). Ante esto, los gobiernos utilizaron la política fiscal como una de sus principales herramientas para apoyar a la recuperación económica. Makin y Layton (2021) mencionan que la fiscalidad se ha vuelto trascendental en la época de la pandemia y será aún más en los años posteriores, pues los gobiernos deben tomar acciones para reducir los déficits presupuestarios para no incurrir en mayores niveles de endeudamiento; además, de que con los cambios fiscales

buscarán aumentar la resiliencia empresarial y la inversión (Braunerhjelm, 2022). Las empresas han sufrido fuertes implicaciones, muchas de estas enfrentan una importante crisis de liquidez (De Vito y Gómez, 2020) y afrontan niveles de solvencia que van en deterioro (Mirza et al., 2023). Granados et al. (2021) estudian el impacto que podrían tener las crisis económicas en la presión fiscal, y sostienen que la regulación puede buscar contrarrestar el impacto económico y social disminuyendo la carga fiscal, escenario posiblemente presionado por las grandes empresas; en contraste, podría ser más contundente para evitar un mayor déficit. Los autores evidencian que, para el caso de España frente a la crisis del 2008, fueron las empresas más grandes las que soportaron mayor presión fiscal, aportando en mayor medida para cubrir las necesidades presupuestarias.

Entonces, para combatir el impacto de la pandemia por el COVID-19, los países implementaron diversas estrategias; por ejemplo, en Francia las empresas con grandes dificultades financieras podían retardar el pago de su impuesto sobre sociedades sin recargos; en Alemania se disminuyó la carga fiscal por este impuesto con el objetivo de proteger la inversión privada y se aplazaron los pagos bajo ciertas consideraciones; en Italia se implementó el diferimiento del pago de impuestos y se otorgaron créditos fiscales para las sociedades que realizaron un aporte patrimonial en las empresas más pequeñas; España prorrogó la presentación y los pagos del impuesto sobre el beneficio. Irlanda, también difirió el pago de impuestos y suspendió los recargos por mora a las pequeñas empresas (Menguy, 2022). Sin embargo, en otros casos la incertidumbre ocasionada por la pandemia ha incrementado los costes fiscales, posiblemente por el incremento de la tasa nominal como estrategia en algunos países (Li et al., 2022). Para el año 2021 tres países incrementaron su tarifa del impuesto sobre sociedades, Argentina, Bangladesh y Gibraltar (Tax Foundation, 2021). Kobbi-Fakhfakh y Bougacha (2023) sostienen que la caída de los ingresos empresariales ha sido de tal magnitud, que las empresas estadounidenses limitaron las intenciones de evasión fiscal, pues la gerencia tenía preocupaciones más fuertes que las fiscales.

Las políticas mencionadas de los cambios en el impuesto sobre sociedades son solo unos pocos ejemplos del comportamiento de los distintos países ante situaciones de crisis. Estas medidas estuvieron acompañadas de muchas otras estrategias como cambios en otros impuestos, implementación de subsidios, exenciones, entre otras, todas con el objetivo de sobrellevar la crisis económica.

3.1.2. Experiencias sobre el impuesto sobre el beneficio en varios países.

Con la finalidad de entender la política fiscal ecuatoriana orientada hacia un impuesto sobre sociedades mínimo se investigó la normativa tributaria de algunos países que incluyen impuestos que podrían tener características similares a las del país de estudio. Así, Nicaragua, Honduras, Marruecos, Nigeria, Filipinas, El Salvador y Kenia comparten algunas

características comunes con Ecuador. El Banco Mundial (BM) los ha catalogado como países en desarrollo, por sus niveles de ingresos, acceso a servicios básicos y su Índice de Desarrollo Humano (IDH). Las naciones están caracterizadas por su fuerte dependencia en la exportación de materias primas y por niveles de desigualdad, medidos a través del índice de Gini, entre 0,35 y 0,50 para el año 2021. Para el caso de Marruecos y Ecuador, en 2020, la pandemia por el COVID-19 contrajo la economía en un 7,2% y 7,8% respectivamente. Nigeria y Ecuador coinciden por su alta dependencia de la venta de petróleo, por lo que su economía es vulnerable a la fluctuación de los precios internacionales del crudo (Banco Mundial [BM], 2021).

Nicaragua se rige por la Ley de Concertación Tributaria, la cual regula el impuesto sobre sociedades e incluye un impuesto mínimo de pago definitivo. Este último actúa de manera similar que en Ecuador, pues se comparan los importes del impuesto sobre sociedades y el impuesto mínimo y el mayor es el pago definitivo por este impuesto, independientemente del resultado que obtenga la empresa en el ejercicio. La principal diferencia radica en la fórmula de cálculo al considerar una tarifa de entre el 1% y el 3% de los ingresos gravables (Ley de Concertación Tributaria, 2012, Art. 55-64; Ley de Reformas y Adiciones a la Ley de Concentración Tributaria, 2019, Art. 59-63). Para el caso de Marruecos la legislación incluye un pago mínimo que se considera un impuesto garantizado. La normativa de este país incluye tarifas progresivas del impuesto sobre sociedades, y para el pago mínimo considera el 0,5% del mayor entre los ingresos y los activos. El impuesto mínimo es el importe definitivo a pagar por concepto de impuesto sobre sociedades, independiente de los beneficios o pérdidas que genere la empresa (Código General Tributario, 2007, Art. 144).

Para el caso de Honduras la legislación incluye al pago mínimo como cuotas del impuesto sobre sociedades. La legislación considera una tarifa del 1% sobre los ingresos (será del 0,5% para determinadas industrias), la cual debe ser comparada con el impuesto por la aplicación de la tarifa nominal del 25% (Ley de Impuesto Sobre la Renta, 2018, Art. 1; Ley de Equidad Tributaria, 2003, Art. 1) En Filipinas, el impuesto sobre sociedades establece una tarifa del 25%, y el impuesto sobre la renta mínima de sociedades (*Minimum Corporate Income Tax-MCIT*, por sus siglas en inglés) es del 1% sobre los ingresos (National Internal Revenue Code of 1997 [NIRC], 2021, Sec. 27). Para el caso de Nigeria, las empresas están sujetas a una tarifa de impuesto sobre sociedades que fluctúa entre el 20% y el 30% de la base imponible, y el impuesto mínimo que considera la normativa es del 0,5% de los ingresos (Companies Income Tax Act [CITA], 2007, Sec. 33, Sec. 40). Los tres países mencionados operan de similar manera en cuanto al tratamiento del mínimo impositivo pues en todos los casos se compara con el impuesto sobre sociedades, teniendo la obligación de pagar la mayor cuantía entre estos dos. La segunda similitud es que el importe a pagar es independiente del resultado que obtenga la empresa; sin embargo, protegen a las empresas en sus primeros años de operación exonerándoles de aplicar el anticipo. Sin embargo, el excedente del impuesto mínimo puede ser considerado crédito fiscal en los dos primeros países y sujeto a devolución para el tercero, por periodos limitados. Estas disposiciones pueden tener dos efectos, el

primero, la presión fiscal de las empresas podría no resultar afectada por la posibilidad de ser compensado, y el segundo, las empresas pueden incurrir en pérdidas recurrentes o no generar las suficientes obligaciones fiscales, lo que convierte al pago en un impuesto mínimo impactando en los resultados de la empresa en el futuro.

Además, se pueden citar dos casos en los que se eliminó el impuesto mínimo. En El Salvador la Ley de Impuesto sobre la Renta regula el impuesto sobre sociedades e incluía un pago mínimo, el cual era igual al 1% sobre los activos netos, si éste era mayor al importe resultante de la aplicación de la tasa según la legislación se establecía como el impuesto a pagar (Ley de Impuesto Sobre la Renta, 1991, Art. 76-81). Lo antes descrito estuvo vigente hasta el 2014, año en el cual lo declararon inconstitucional porque se determinó que “vulnera el principio de equidad tributaria en su manifestación de capacidad económica” (Sentencia No. 98-2014 de Sala de Lo Constitucional, 2015). El caso de Kenia es similar, la legislación contemplaba un impuesto mínimo igual al 1% de los ingresos o del 2% para empresas de servicios, y se definía como el mínimo importe por impuesto sobre sociedades, con el fin de garantizar que todas las empresas contribuyan independiente de su resultado (The Tax Laws Bill, 2020, Sec. 12D). Para el año 2021, por una demanda presentada por la Federación de Empresas de Kenia, fue declarado inconstitucional bajo el argumento de violentar el principio de justicia tributaria por no tener en cuenta la capacidad de pago (Apelación Civil E591-2021, 2022). Estos ejemplos evidencian la alta presión impuesta al tejido empresarial y sus reclamos como respuesta ante estos regímenes. La ineficiencia de los sistemas fiscales y las insuficientes recaudaciones han influido para el establecimiento de impuestos desequilibrados, lo cual puede ser una respuesta a que este tipo de estrategias sean comunes en las economías de menores ingresos.

Otro ejemplo que se puede citar es el Impuesto Mínimo Alternativo para las corporaciones (*Corporate Alternative Minimum Tax-AMT*, por sus siglas en inglés) el cual estuvo vigente en Estados Unidos entre 1969 y 2017. Se creó con la Ley de Reforma Tributaria por la preocupación de que algunas corporaciones con grandes beneficios pagaban impuestos bajos al beneficiarse de deducciones fiscales y créditos tributarios. El Código de Rentas Internas de los Estados Unidos (*Internal Revenue Code*) regulaba la forma en la que operaba este impuesto, estando dirigido a las grandes unidades económicas. Las empresas debían calcular el impuesto sobre sociedades y comparar con el AMT, y el impuesto definitivo era el mayor importe entre los dos; sin embargo, aunque con ciertas limitaciones, el exceso del AMT podía ser compensado en periodos futuros. El importe se determinaba calculando una base imponible, distinta a la del impuesto regular, a la cual se aplicaba una tarifa del 20% (Internal Revenue Code of 1986, 2017, Sec. 55). Después de estar vigente por muchos años y estar sujeto a múltiples críticas, por su complejidad y presión fiscal, La Ley de Empleos y Reducción de Impuestos eliminó el AMT a partir del año 2018.

Un resumen de las características del impuesto sobre sociedades de los países antes mencionados se muestra en el Apéndice #2.

La afectación en los resultados empresariales por los altos impuestos también impacta a sus flujos de efectivo al tener que destinar mayores recursos para cubrir sus obligaciones fiscales; además, el asumir mayores costos puede disminuir la competitividad empresarial frente a mercados internacionales y frenar el crecimiento (Kulczycka et al., 2017). Se esperaría, que las empresas concentren sus esfuerzos en delinear estrategias operativas implantando mecanismos para gestionar de manera eficiente sus recursos, así como plantear tácticas que les permitan controlar el alto riesgo fiscal, todo bajo una demanda social de transparencia y responsabilidad empresarial. Por tanto, previo a la definición de las políticas fiscales se debe reflexionar que, si el tejido empresarial funciona de forma eficiente, sus beneficios revertirán no solo en sus accionistas, sino en la sociedad.

3.1.3. Las políticas fiscales y el sector empresarial

En la actualidad, la sociedad demanda empresas transparentes, con alta responsabilidad social y con alto sentido ético y moral (Sikka, 2010). Un mayor pago de impuestos aumenta los recursos para el Estado y genera una visión de “empresa responsable”, pero a costa de disminuir la riqueza de los inversores. Así estudios como Holme y Watts (2000) y Wood (1991) señalan que los objetivos económicos que persiguen las empresas deben estar alineados con su compromiso a contribuir con el desarrollo social y la mejora de la calidad de vida. Por el contrario, las estrategias para incrementar los resultados a favor de los accionistas mediante la reducción o evitación de impuestos, causarán perjuicio a la sociedad (Sikka, 2010). Pero también se pueden traducir en costes reputacionales que afecten a los propios accionistas, como destacan (Barford y Holt, 2013), un claro ejemplo de esta situación son empresas como Starbucks, Google y Amazon que han sido criticadas por sus complejas estructuras fiscales ocasionándoles altos costes reputacionales.

Diversas investigaciones se han centrado en el estudio de las estrategias encaminadas a reducir costes impositivos, pues en ocasiones la sociedad cuestiona los bajos impuestos por suponer que no se devuelve a la colectividad los servicios recibidos con el pago de justas obligaciones fiscales (Hoi et al., 2013; Lisowsky, 2010). Así, Robinson et al. (2010) sostienen que es común que los departamentos encargados de la planificación fiscal funcionen como centros de beneficios, debido a que son los que generan estrategias necesarias para disminuir el coste fiscal y mejorar el resultado contable (Desai y Dharmapala, 2006); sin embargo, se esperaría que altos niveles de responsabilidad social limiten estas acciones. Armstrong et al. (2012) muestran que los incentivos de los responsables de impuestos se relacionan de manera negativa con la tasa impositiva efectiva, utilizada como medida de agresividad fiscal, lo que sugeriría que los incentivos motivarían la reducción de la carga fiscal. Empresas como General Electric han formado un departamento de impuestos en el cual colaboran importantes ex funcionarios de la administración tributaria de Estados Unidos (Kocieniewski, 2011). Apple ha aprovechado la falta de territorialidad de los servicios tecnológicos y ha logrado ubicar sus beneficios en países con menor carga fiscal

(Duhigg y Kocieniewski, 2012). Starbucks, ha transferido dinero en forma de regalías y ha pagado altos intereses para disminuir el pago de impuestos, por préstamos concedidos por empresas del mismo grupo, otorgados por franquicias nacionales (Barford y Holt, 2013). Caterpillar ha logrado trasladar sus resultados realizando transacciones entre empresas del grupo corporativo con sede en países con menores impuestos (Ting y Gray, 2019). Lo antes expuesto, son solo algunos ejemplos del comportamiento empresarial.

Así pues, podría decirse que la fiscalidad enfrenta al Estado y a los contribuyentes, ya que algunas acciones pueden beneficiar a una parte teniendo como contrapartida el perjuicio de la otra. Manzon y Plesko (2001) sostienen que la información financiera prevalece sobre la tributaria por ser íntegra, al incluir todos los aspectos relacionados con la situación financiera de una empresa, lo que permite a la gerencia plantear estrategias que maximicen los resultados en favor de los accionistas. Sin embargo, las empresas deben evaluar las acciones a poner en marcha por el alto riesgo moral y los costes fiscales posteriores, lo que puede derivar en la reducción del valor de la empresa (Abdul y Holland, 2012). Por tanto, la transparencia en la información que reportan las empresas y su divulgación oportuna serán factores clave para generar un impacto positivo en el entorno en el cual se desarrollan.

La divulgación clara de información financiera de calidad es beneficiosa para los usuarios internos y externos como herramienta para la toma de decisiones y como punto de partida para las auditorías tributarias (Udin y Rashid, 2018). Flagmeier et al. (2021) observan una mayor divulgación de la información sobre impuestos cuando las empresas soportan una tasa efectiva impositiva cercana al promedio de la industria. Mgammal et al. (2018) encuentran que la divulgación de la información sobre impuestos depende del tamaño de las empresas, siendo las grandes las que mayor información proveen a sus partes interesadas. Krieg y Li (2021) sostienen que el monitoreo continuo de empleados, clientes y analistas puede restringir ciertas prácticas enfocadas en la reducción del pago de impuestos. En países como Japón, Taiwán y Nepal se han aplicado exitosas medidas que promueven a que las empresas tengan mejor calidad de la información y a que divulguen de manera exhaustiva sus partidas tributarias, esto a cambio de otorgarles una categoría con mayor estatus lo cual facilita las operaciones con instituciones financieras y proveedores (Mgammal, 2019).

Si bien promover la transparencia y la divulgación de la información financiera son poderosas herramientas para reducir el riesgo y la incertidumbre de las partes interesadas, los datos fiscales podrían estar reflejados en distintos documentos que contienen información financiera, lo cual podrían causar mayor confusión al lector (Flagmeier et al., 2021). Oats y Tuck (2019) señalan que más divulgación no es necesariamente la solución, pues el contenido y la forma en la que se presenta puede causar mayor confusión e incertidumbre en los lectores. En un estudio sobre empresas constructoras brasileñas, Mamede et al. (2020) muestran que el discurso ético sobre las acciones que realizan las empresas, reflejado en sus informes de responsabilidad social, no inhibe el comportamiento inadecuado de las obligaciones fiscales. Chen (2018) estudia una muestra de empresas cotizadas en China y

evidencia una relación positiva entre el nivel de divulgación y la agresividad fiscal, a lo cual argumenta que las empresas pueden enmascarar sus prácticas fiscales divulgando mucha información. Sin embargo, si la empresa es socialmente responsable divulgará información de calidad, pues la apariencia de información no confiable o de prácticas de manipulación contable, podrían motivar a inversores, revisores y público en general a examinar con mayor detenimiento a las organizaciones restringiendo sus oportunidades de crecimiento. Miras et al. (2011) señalan que la gestión del beneficio es una de las variables consideradas en la literatura por moderar la relación positiva entre la responsabilidad social y el rendimiento financiero de la empresa.

Los aspectos mencionados en los párrafos anteriores dan muestra de la importancia y las aristas que engloba la fiscalidad y su incidencia directa en el comportamiento del tejido empresarial. Los Gobiernos deberán promocionar las mejores prácticas para equilibrar las políticas tributarias que promuevan la inversión y el desarrollo económico, con estrategias que no vayan en detrimento de las empresas, pudiendo incluso llevarlas al fracaso. Las empresas deben operar de manera ética, alineadas con la demanda actual de empresas justas y transparentes, bajo los principios de responsabilidad social y ambiental, pero protegiendo el derecho de los acreedores y sus partes interesadas.

3.2. La tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades y sus determinantes

3.2.1. La tasa nominal y la tasa impositiva efectiva

Como se mencionó en el apartado anterior, la legislación tributaria de un país debe mostrar la voluntad del Gobierno para adaptarse a las realidades económicas, sin tener únicamente un fin recaudatorio, sino también regular el consumo de bienes y servicios, promover sectores, localidades o comportamientos y suscitar una justa redistribución de la riqueza. Para esto, entre otros aspectos, los países establecen una tasa nominal del impuesto sobre sociedades, con la cual determinan sus políticas fiscales y presupuestan sus ingresos tributarios. Laffer (2004) sostiene que la población se inclina a la evasión y a la aplicación de prácticas elusivas cuando los impuestos son altos, por lo que evidencia que subir las tasas impositivas puede presentar un efecto económico opuesto al esperado; es decir, una disminución en la recaudación. Buchanan y Lee (1982) sostienen que, si un país logra establecer un tipo impositivo adecuado, se puede lograr un equilibrio entre la tasa nominal y la recaudación, lo que dejará de lado las motivaciones para reducir la carga impositiva.

Entonces, por una parte, la tasa nominal es una tarifa fija determinada por la normativa de cada país, la cual por el rápido avance de los negocios y la alta competencia fiscal ha sido objeto de múltiples estudios. Así, Devereux y Sørensen (2006) muestran que 15 de 19 países de la OCDE que forman parte de su estudio tenían, en 1982, tasas nominales superiores al 40% y que para el 2004 ninguno llegaba a este valor, por lo que sostienen que este comportamiento puede responder a que los países compiten entre ellos mismos. Además, a finales de los noventa algunas economías, como Francia, Alemania, Japón y Canadá, implementaron una tasa nominal superior al 26%; y para 2011, solo Japón y Puerto Rico mantuvieron una tasa superior al 40%; en contraste, con el promedio de las tasas nominales de impuestos de otros 137 países que han disminuido del 35% para el año 1996 al 25% para el 2016 (Steinmüller et al., 2019). Dyreng, Hanlon, et al. (2017) muestran que al inicio del periodo 1988-2012 la tasa legal promedio ponderada de los países de la OCDE (excluyendo Estados Unidos) era de alrededor del 45%, disminuyendo de manera constante hasta aproximadamente el 30% para 2012, dejando a Estados Unidos con la tasa impositiva más alta del 35%.

Si bien la tasa nominal es una tarifa establecida por la normativa, difiere de la tasa impositiva efectiva porque esta permite conocer el impacto real de la presión fiscal que asumen las empresas por la generación de sus resultados económicos, por lo que no tiene la característica de ser fija. La tasa efectiva mide la relación entre el impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, lo cual permite dimensionar el porcentaje del beneficio real que se entrega al Estado. Las tasas difieren por las deducciones incluidas en la normativa fiscal las cuales buscan incentivar, la operación en sectores prioritarios, la fabricación de productos con alto componente nacional, el incremento de fuentes de empleo, el impulso al deporte y la cultura, el cuidado al medio ambiente, la inversión en capacitación técnica e innovación tecnológica que mejore la productividad, entre otras. Además, la tasa efectiva evidencia las estrategias y decisiones empresariales, pues la carga impositiva afectará al resultado final por lo que es posible que condicione las decisiones de inversión y crecimiento empresarial.

Algunos estudios se han enfocado en analizar el comportamiento y la evolución de las tasas efectivas. Es así que autores como Dyreng, Hanlon, et al. (2017) encuentran una tendencia a la baja en las tasas efectivas de impuestos de empresas estadounidenses, a pesar de que la tasa nominal se ha mantenido constante, interpretando este resultado como un incremento de la elusión fiscal. Bustos-Contell et al. (2018) identifican una disminución año tras año en la tasa efectiva de impuestos media en toda la UE; además, evidencian que ante períodos de crisis económica los países aplican sus propias políticas fiscales para protegerse de los efectos adversos, lo cual puede cambiar el comportamiento de la carga fiscal. Molina y Barberá (2016) aseguran que las empresas ubicadas en los países que son nuevos miembros de la zona euro soportan una tasa efectiva menor que aquellas domiciliadas en los antiguos miembros, incrementando la competencia fiscal. Barberá et al. (2020) evidencian que la tasa impositiva efectiva varía entre el 21,36% (EA7) y el 28,27% (EA12) según el grupo de países de la UE que se estudie, caracterizados por diferente normativa y contexto económico, por lo que

destacan la importancia de la convergencia fiscal en la zona euro. En Alemania, se evidencia que el promedio de la tasa impositiva efectiva es del 29%, y que esta tasa tiende a la baja, siendo menor en el 56% de los casos en relación a la tasa soportada en el año anterior (Flagmeier et al., 2021).

La preocupación por la divergencia entre la tasa impositiva efectiva y la tasa nominal ha llevado a numerosos estudios. Así, Thomsen y Watrin (2018) estudian la tasa efectiva de impuestos de las empresas europeas y estadounidenses y la comparan con su tasa nominal, y observan que la primera es similar en Estados Unidos, Francia y Alemania a pesar de que sus tasas nominales difieren. Lopes y Gomes (2018) evidencian una relación positiva entre la tasa impositiva efectiva y la tasa nominal, relación que se debilita cuando la segunda aumenta, lo cual podría ser un indicio sobre la aplicación de prácticas para disminuir el pago de impuestos. Konečná y Andrejovská (2020) muestran que el aumento del 1% en la tasa nominal representa un aumento menor en la tasa efectiva, llegando al 0,703%. Fonseca et al. (2011) muestran que existe una clara diferencia entre la tasa nominal del 35% vigente en España y la tasa efectiva de impuestos soportada por las entidades bancarias del 25,62%. En contrapartida, Henry y Sansing (2018) sostienen que desde un punto de vista tributario las empresas están perjudicadas, al evidenciar que luego del análisis de todo el tejido empresarial independiente de su resultado, las empresas soportan tasas efectivas superiores a la tasa nominal, lo cual cambia la perspectiva sobre la frecuente implementación de prácticas para disminuir la presión fiscal por parte de las empresas.

Una sistematización de los estudios antes citados, en los que se aborda la relación entre la tasa nominal y la tasa efectiva se muestra en el Apéndice #3.

En esencia, la naturaleza de la normativa contable difiere de la tributaria. La práctica fiscal incluye exenciones, deducibilidades y beneficios que están contemplados en la legislación, por lo que las bases de impuestos divergen de los resultados contables porque la normativa y el propósito es diferente, las primeras existen por razones económicas, encaminadas a proteger y mantener las fuentes de ingresos, objetivo que no persigue la contabilidad financiera (Christensen et al., 2015; Samuel y Ranti, 2013; Schwab et al., 2022; Ting y Gray, 2019). Steijvers y Niskanen (2014) señalan que la brecha entre los resultados contables y fiscales puede responder a las numerosas consideraciones de la normativa tributaria. Comúnmente, la legislación podría incluir límites en el monto de las depreciaciones, provisiones, y de ciertos gastos como los de I+D y financieros; beneficios, relacionados por ejemplo con nuevas inversiones o el incremento de la producción; y compensaciones, que podrían incluir el arrastre de pérdidas de periodos anteriores; sin embargo, independiente de la restricción o beneficio fiscal generarán diferencias entre la tasa nominal y la tasa impositiva efectiva. Autores como Drake et al. (2020) sostienen que la continua disminución de las tasas efectivas que soportan las empresas en Estados Unidos podría estar relacionada en mayor medida con las partidas que afectan al resultado contable hasta llegar a la base imponible, como las pérdidas de periodos anteriores o la amortización de créditos fiscales, y

solo en una pequeña parte por prácticas de evasión fiscal. Edwards et al. (2021) argumentan que la disminución de las tasas efectivas estaría relacionada con el crecimiento del resultado antes de impuesto, debido al beneficio generado en sucursales extranjeras que estaría sujeto a otra tarifa impositiva.

En consecuencia, Graham et al. (2012) afirman que las partidas de impuestos son importantes porque muestran la brecha entre la información que recibe el gobierno para el pago de impuestos y los datos financieros que son de interés de otros usuarios internos y externos. Por tanto, la toma de decisiones de la gerencia estará enfocada en asumir un gasto fiscal que otorgue el mayor beneficio a los accionistas, siempre que no genere una señal de alerta a las autoridades fiscales, lo que provocaría costes por publicidad negativa y remediación. No obstante, Hanlon y Heitzman (2010) sostienen que si bien la normativa contable y fiscal son diferentes, la información que revela la diferencia entre la base imponible y el resultado antes de impuestos podría evidenciar incumplimientos tributarios, posiciones fiscales agresivas, deficiencias en los sistemas tributarios o prácticas de manipulación contable. Además, Dyreng et al. (2008) manifiestan que la brecha entre la tasa nominal y la efectiva podría reflejar la ineficiencia del sistema tributario de un país, pues la primera fue fijada para cumplir con ciertos objetivos de recaudación mismos que no se alcanzarían si los importes efectivos son menores.

3.2.2. Determinantes de la tasa impositiva efectiva

La importancia de la carga fiscal que asumen las empresas, medida a través de la tasa impositiva efectiva (TIE) ha motivado a la amplia literatura sobre sus determinantes. Los determinantes de la TIE contemplan factores microeconómicos, regularmente medidos a través de indicadores financieros; y factores macroeconómicos, incluyendo variables que permiten considerar el entorno. Además, en varios estudios se incluyen otras variables que buscan captar las particularidades de los países o sistemas tributarios que se estudian.

El tamaño de las empresas probablemente es la variable que mayor atención ha captado, porque permite evidenciar si esta característica está relacionada con la carga fiscal y comúnmente es considerada bajo la teoría del coste y el poder político. Desde la óptica de los costes políticos sostiene que las grandes empresas soportan mayor carga fiscal, al tener mayor probabilidad de estar sometidas a revisiones y auditorías por parte de organismos estatales; además, bajo esta perspectiva las empresas están dispuestas a asumir un mayor coste al ser conocidas y reconocidas por la sociedad (Watts y Zimmerman, 1990; Zimmerman, 1983). Por su parte, la teoría del poder político sostiene lo contrario, con base en que las grandes empresas pueden destinar mayores recursos para definir estrategias y acciones de planificación fiscal (Siegfried, 1972). En resumen, se espera una relación positiva si predomina la teoría del coste político y negativa si domina la del poder político. Estudios como Dyreng, Hanlon, et al. (2017) determinan que las empresas nacionales (sin filiales en

el extranjero) más grandes soportan tasas impositivas efectivas más altas. En concordancia, Dyreng et al. (2016), Ernst & Young (2014), Graham et al. (2014), Molina y Barberá (2016) y Wu et al. (2012), respaldan la hipótesis del costo político. La teoría de una relación inversa es respaldada por estudios como Fernández-Rodríguez et al. (2019) quienes determinan que la carga fiscal se reduce cuando las empresas de propiedad privada son más grandes, al igual que Delgado et al. (2012), Dyreng et al. (2008) y McIntyre y Spinner (1986). Sin embargo, el estudio de Wu et al. (2012) determina que las empresas chinas pueden estar alineadas a cualquiera de las dos políticas, dependiendo de si el control sobre la empresa es público o privado; y, Gupta y Newberry (1997) y Stickney y McGee (1982) en su estudio de compañías estadounidenses no encuentran relación entre el tamaño de la empresa y la tasa efectiva de impuestos. Fonseca-Díaz et al. (2018) en su estudio en 63 países de empresas que cotizan, encuentra una relación no lineal entre la presión fiscal y el tamaño, a lo que sostienen que las grandes empresas soportan mayores impuestos pero que en un punto la relación se invierte, por lo que a mayor tamaño la tasa efectiva se reduce. Finalmente, Belz et al. (2019) determinan por medio de la revisión de 56 estudios con meta-análisis, 20 a favor de la teoría del costo político y 11 alineados con el poder político.

El endeudamiento ha sido incluido en estudios como Delgado et al. (2012) y Dyreng, Hanlon, et al. (2017). La teoría sostiene que el coste financiero de los recursos de terceros genera un escudo tributario que disminuye el pago de impuesto, sin embargo, podría llegar a un punto en el cual el alto coste sobrepase los beneficios fiscales. La literatura no ha sido concluyente sobre la influencia de esta variable en la TIE. Feld et al. (2013) sostienen que los impuestos son un importante determinante para definir la estructura de capital, al demostrar que el endeudamiento aumenta en 2,7% ante un incremento del 10% en la tasa impositiva. En contraste, la alta presión fiscal podría llevar a las empresas a incurrir en mayores niveles de endeudamiento.

La legislación tributaria ecuatoriana plantea escudos fiscales, que son comunes con los sistemas tributarios de muchos países (Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2011), y que son tradicionalmente considerados en los estudios de la tasa impositiva efectiva. Cao y Cui (2017) encuentran una relación positiva en su estudio sobre empresas Chinas, y manifiestan que las empresas altamente apalancadas ya no gozan de incentivos fiscales directos. Wu et al. (2012) muestran una relación negativa explicada por la deducibilidad de los gastos financieros. Alineado al tema fiscal, se debe tener en cuenta que el bajo desarrollo del mercado bursátil en Ecuador convierte al sistema financiero en la principal fuente para obtener recursos económicos, por lo que las empresas incurrirían en gastos financieros que disminuirían el pago del impuesto.

Diversos estudios en países en desarrollo muestran que los posibles beneficios de la deuda en el ahorro fiscal no son suficientes ante otras necesidades empresariales. Le y Phan (2017) en su estudio de empresas que cotizan en el mercado de valores en Vietnam evidencian que la deuda está relacionada de manera negativa con los índices de rentabilidad, lo cual lo

explican por un sistema financiero subdesarrollado, el aumento de las tasas de interés y el alto endeudamiento a corto plazo, lo cual podría derivar en un alto riesgo de refinanciamiento, afectando al desempeño de la empresa. Además, muestran que los impuestos no son un determinante al momento de tomar decisiones sobre financiamiento, debido a que los intereses han resultado una carga para su flujo de efectivo mayor al beneficio fiscal que les genera. En concordancia, Vithessonthi y Tongurai (2015) muestran que el apalancamiento produce un efecto negativo en el desempeño, comportamiento que cambia cuando la empresa opera en el mercado internacional. Los autores sostienen que las empresas multinacionales no se verían motivadas por el ahorro fiscal que brindan los intereses, dado su mayor campo de acción al operar en diferentes países.

La rentabilidad y su relación con la tasa impositiva efectiva puede entenderse bajo el principio de progresividad, el cual sostiene que ante una mayor generación de ingresos mayor será la capacidad de contribuir con la sociedad por medio del pago de impuestos. La literatura sostiene esta relación bajo dos supuestos: el primero, ya antes mencionado, determina que las empresas con mayor capacidad para generar resultados positivos con sus activos soportarán mayores tasas efectivas de impuestos, en concordancia con los principios de progresividad y de capacidad contributiva (Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2014). El segundo supuesto establece una relación negativa, pues se espera que las empresas con mayor rentabilidad económica apliquen estrategias que disminuyan el coste fiscal, alineados con la teoría del poder político (Barbera et al., 2020). La relación puede ser positiva como lo muestran Vintilă et al. (2018) para las empresas que cotizan en bolsa en países como Rumania, Hungría, Polonia, Bulgaria y Eslovenia; y como Armstrong et al. (2012) que encuentran la misma relación en empresas estadounidenses. Chen et al. (2010) sostienen que las empresas más rentables deberían pagar mayores impuestos, bajo un principio de redistribución de recursos, lo cual evidencian al estudiar a las empresas que entre los años 1996 al 2000 han formado parte del índice bursátil estadounidense *Standard & Poor's*.

A medida que las empresas incrementan su beneficio es probable que puedan destinar mayores recursos para planificar sus obligaciones tributarias. Huang et al. (2013) sugieren que los incentivos fiscales incluidos en la normativa china se relacionan de forma positiva con la rentabilidad, lo que permite a las empresas aprovecharlos y soportar menores cargas impositivas. Noor et al., 2010) presentan una relación inversa, y consideran que mayores beneficios pueden dar acceso a asesorías fiscales que disminuyan la cuantía del impuesto. Sant'Ana y Zonatto (2016) evidencian la relación inversa entre la rentabilidad y la tasa impositiva en países como México y Perú. En concordancia, Fernández-Rodríguez et al. (2021) determinan la relación negativa entre la tasa impositiva efectiva con la rentabilidad, lo que sostienen como característicos de países con economía emergentes.

Con relación a la intensidad del activo, la literatura señala variables como la propiedad, planta y equipo y los intangibles como propicias para el estudio por los escudos fiscales que generan (Fernández-Rodríguez et al., 2021). La amortización en las empresas intensivas en capital

puede mostrar valores diferentes con fines financieros o fiscales, por lo que ha sido considerada en diversos estudios. Hope et al. (2013) analizan el impacto de divulgar la localidad de los beneficios en la tasa impositiva efectiva, y determinan que la propiedad planta y equipo y los activos intangibles difieren en su relación. Los autores sostienen que la distinta naturaleza de los bienes de largo plazo ocasiona que impacten de manera diferente en la carga fiscal, resaltando que las empresas intensivas en intangibles pueden tener mayores oportunidades para disminuir su presión fiscal. También, se han incluido en estudios como el de Hoopes et al. (2012) sobre la posición fiscal de las empresas frente al riesgo de afrontar una auditoría por parte del ente de control, y encuentran una relación negativa entre la tasa efectiva con los intangibles y la inversión en inmovilizado capital. Badertscher et al. (2013) en su investigación sobre prácticas fiscales frente a las tasas impositivas efectivas incluyeron a los intangibles, y encuentran hallazgos de que la carga fiscal es menor en empresas que no comparten la propiedad y toma de decisiones y que esto se debería en parte a la mayor intensidad de los activos intangibles. Por su parte, Wu et al. (2007) examinan el cambio de localidad de empresas chinas para soportar menores tasas impositivas, incluyendo a la intensidad de capital bajo el argumento de que podría reducir la carga fiscal, sin embargo, no encuentran una relación significativa.

El número de años que la empresa opera en el mercado también es incluido en la literatura sobre determinantes. Panda y Nanda (2020) sostienen que las empresas jóvenes soportan mayores tasas impositivas debido a que no han desarrollado estrategias fiscales. Alineado a esto, Fernández-Rodríguez et al. (2019) evidencian que las empresas privadas más antiguas soportan menores tasas efectivas, porque con el tiempo aprenden sobre la gestión del negocio e implementan prácticas que les permiten mejorar sus resultados. Otros estudios como Chen et al. (2010) determinan un efecto mixto de la antigüedad, supeditado a la medida de agresividad fiscal que se investigue. Sin embargo, Monterrey y Sánchez (2010) no muestran relación entre la edad y la tasa efectiva, por lo que la literatura no ha sido concluyente referente al tiempo de operación que tienen las empresas en el mercado y su comportamiento frente a la carga fiscal asumida.

Algunos estudios sobre presión fiscal incluyen el análisis de la complejidad de los impuestos. Musimenta (2020) sostiene que un sistema tributario complejo provoca que, en ocasiones, exista desconocimiento sobre temas de impuestos lo cual es costoso, no solo por el incumplimiento, sino por los recargos que pueden afrontar las empresas por no estar actualizadas en los frecuentes cambios de la normativa tributaria. Tran-Nam y Evans (2014) evalúan la complejidad tributaria, y señalan que los frecuentes cambios en la legislación obligan a la actualización constante, lo que incrementa la complejidad legal de un sistema fiscal; sin embargo, desde un segundo punto de vista sostiene que esta característica puede ser deseada por algunas empresas, porque les permitiría reducir su carga fiscal. En contraste, Hoppe et al. (2023) estudian la complejidad fiscal en cien países, y determinan que cuando un país presenta mayor complejidad en las regulaciones (complejidad del código tributario) tiende a tener una tasa nominal y una tasa impositiva efectiva promedio más altas. Thomsen

y Watrin (2018) señalan que el sistema tributario de los doce países europeos incluidos en su estudio parecería más complejo que el de Estados Unidos, y que esta característica origina mayor tasa impositiva.

La relación de la transparencia con la fiscalidad también ha sido estudiada por diversos autores. Así, Goncharov y Zimmermann (2006) en su estudio en empresas rusas muestran que las empresas manipulan su resultado a la baja para disminuir el impuesto sobre sociedades, y sostienen que al pertenecer al mercado bursátil la demanda de transparencia en la información es mayor y presiona a tener informes financieros de alta calidad, por lo que evidencian que las empresas que cotizan gestionan menos los impuestos que aquellas que no forman parte de estos mercados. Además, Allen et al. (2016) revelan que la cobertura de los analistas disminuye la agresividad fiscal, bajo los supuestos de un mayor reconocimiento de parte de los usuarios externos y una mayor demanda de información oportuna y clara. En un estudio particular, Giudici y Paleari (2003) analizan la reducción temporal de la tasa nominal en Italia como incentivo para promover la salida a bolsa de las empresas. La normativa italiana buscó evitar la fuga de capitales, impulsar el crecimiento y sostenibilidad empresarial y una mayor divulgación y transparencia de la información financiera. Los hallazgos mostraron que el resultado imponible aumentó lo suficiente para compensar el esfuerzo del Gobierno, inducido en el corto plazo, por el aumento del desempeño en el año de la cotización, la reducción de los costos financieros, y la disminución de prácticas de manipulación contable y de estrategias de planificación fiscal por tener menos incentivos para realizarlas y por ser más visibles ante usuarios externos. En contraste, Pierk (2016) demuestra que las empresas alemanas que cotizan soportan menor carga fiscal que aquellas que no forman parte de estos mercados, por lo que el autor señala que la necesidad de las primeras por cumplir con los resultados esperados, podría motivarles a implementar estrategias que reducen los impuestos, a pesar de estar más expuestas por su mayor nivel de divulgación. Estos resultados son ratificados en el estudio de Brune et al. (2019).

Las empresas no cotizadas enfrentan menor presión de los mercados y de los organismos de control, lo que puede derivar en una menor divulgación de la información financiera, por tanto, ser menos transparentes. Esto podría facilitar la implementación de otro tipo de estrategias para disminuir su carga fiscal. En esta línea, Lin et al. (2014) evidencian que las empresas chinas ante un cambio en la normativa que reduce la tarifa nominal mostraron un ahorro de impuestos, importe que fue mayor en las empresas que no cotizan que en aquellas que forman parte del mercado de valores, explicado por los mayores devengos en el año previo a la reducción que registran las empresas que no cotizan. Coles et al. (2022) sostienen que las empresas que no forman parte del mercado de capitales podrían estar más afectadas por los impuestos que aquellas que operan en estos mercados, por encontrar una mayor disminución de la base imponible frente a un aumento de la presión fiscal lo que llevaría a las empresas que no cotizan a distorsionar en mayor medida su información financiera, posiblemente alineando el resultado contable al fiscal, porque sus decisiones al no tener la presión del mercado para alcanzar beneficios elevados podrían estar afectadas por la

incertidumbre de la normativa impositiva. Crocker y Slemrod (2005) señalan que las empresas que no cotizan presentarán menor respuesta ante cambios fiscales dado que sus costos de agencia son menores. Los estudios dan muestra que los resultados encontrados en empresas que cotizan no deberían ser generalizados, pues las motivaciones en empresas que no forman parte de estos mercados son sustancialmente distintas.

La presión fiscal podría estar determinada por la carga que soportan las empresas en periodos previos, por lo que estudios como Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias (2016), Granados et al. (2021) y Moreno-Rojas et al. (2017) incluyeron a la tasa impositiva efectiva con un retardo bajo el supuesto de que las empresas buscan mantener una misma carga impositiva en el tiempo, buscando reducir la variabilidad. Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias (2016) en su estudio de empresas mexicanas que forman parte del mercado bursátil encuentran una relación positiva entre la tasa impositiva efectiva actual con la del año inmediato anterior. Este comportamiento se replica en la investigación de Granados et al. (2021) sobre empresas españolas y en Moreno-Rojas et al. (2017) sobre organizaciones dedicadas al turismo.

Además, los estudios sobre la tasa impositiva incluyen variables de control como el PIB y el sector económico en el cual las empresas se desarrollan. Así, Bretschger y Hettich (2002) en su estudio de países que forman parte de la OCDE, confirman el cambio de políticas fiscales para el aumento de impuestos cuando el desarrollo de la economía disminuye. Por el contrario, Fonseca-Díaz et al. (2018) sugieren que a medida que las economías experimentan crecimiento en su producto interno bruto la tasa de impuesto efectiva tiende a incrementar. Investigaciones previas consideran el efecto del sector sobre la tasa impositiva efectiva al asumir que varía según la industria que se observa (Chen et al., 2010; Delgado et al., 2014). Cao y Cui (2017) determinan que el efecto de las variables determinantes de la carga fiscal se intensifica cuando se incluye en el modelo a las empresas manufactureras. Panda y Nanda (2020) en empresas de India, evidencian mayor carga fiscal en promedio para las empresas que operan en los sectores de transporte, maquinaria, productos de consumo y construcción; mientras que, los que menor carga impositiva soportan son las industrias agropecuaria, alimenticia y textil. En Malasia, las empresas que se desarrollan en los sectores de manufactura y turismo soportan menores tasas impositivas, las primeras por las políticas de protección que incluye la legislación y las segundas por los incentivos establecidos para promover el turismo (Derashid y Zhang, 2003).

Una sistematización del comportamiento de los determinantes de la tasa impositiva efectiva, según la literatura mencionada se incluye en el Apéndice #4.

3.3. Calidad de la información y manipulación contable

3.3.1. Manipulación contable e incentivos

La calidad de la información financiera se relaciona con los atributos de los valores contables reflejados en los estados financieros por lo que cualidades como la exactitud, relevancia, fiabilidad, claridad y transparencia son importantes cuando se habla de calidad (Gallemore y Labro, 2015; Houque, 2018). Imhoff (1992) señala que la calidad se relaciona directamente con el valor que posee la información contable de una entidad, lo cual se alinea a lo planteado por Dechow et al. (2010) quienes sostienen que la calidad se encuentra condicionada a la relevancia que tienen los estados financieros para la toma de decisiones. Los informes financieros son el pilar fundamental para evaluar la situación real de una empresa y medir su nivel de fiabilidad (Cantillo y Rivero, 2019). Los estados financieros proporcionan información sobre los fenómenos económicos, que son de utilidad de inversores, prestamistas y otros acreedores, debiendo fundamentalmente ser relevantes y representar fielmente los recursos económicos y los derechos de los acreedores (IASB, 2018a).

La manipulación de la información financiera atenta contra su calidad, y se define como el tratamiento intencional, por parte de la gerencia, de las partidas contables para lograr objetivos estratégicos (Abou-El-Sood y El-Sayed, 2022; Ewert y Wagenhofer, 2005). En términos generales, la manipulación ocurre cuando los elaboradores de la información hacen uso de su juicio para el reconocimiento de las transacciones, alterando los informes financieros, con el fin de engañar a alguno de sus grupos de interés sobre el desempeño económico de la empresa (Healy y Wahlen, 1999) o para influir en los resultados contractuales que dependen de las cifras contables (Schipper, 1989). Gandía y Huguet (2021) señalan que las estrategias pueden estar guiadas por el sentimiento que transmite la información, en donde los encargados de preparar las cifras financieras intentan afectar las decisiones de los usuarios, a través de la forma en la que comunican dicha información. Sin embargo, Siegel (1982) sostiene que determinar si la información financiera es de calidad es subjetivo, porque dependerá de quienes lo evalúen, sus perspectivas, intereses y opiniones.

Es evidente la vulnerabilidad que tiene la información, preocupación que se refleja en una mayor intervención de los organismos reguladores con el fin de asegurar su calidad y relevancia (Reguera et al., 2015). A pesar de los importantes esfuerzos por una normativa internacional, Jeanjean y Stolowy (2008), Ruch y Taylor (2015) y Sánchez et al. (2022) señalan que las normas internacionales solo juegan un papel limitado en la determinación de la calidad de los informes, pues su flexibilidad implica un juicio considerable en la aplicación que, como consecuencia, brinda a los gerentes una discreción sustancial; por lo que, Labelle et al. (2010) sostienen que la manipulación de la información debe ser estudiada desde un punto de vista que va más allá de los aspectos de legales. La normativa contable internacional incluye opciones para el tratamiento de los sucesos económicos, lo que permite a los gestores

la selección según su criterio, lo cual podría llevar a una elección a conveniencia para modificar o alterar las cifras (Parte-Esteban y Gonzalo-Angulo, 2009).

El control interno y el monitoreo continuo son de suma importancia para prevenir acciones fraudulentas al interior de la empresa (Sánchez, 2022), apoyado en investigaciones como Parte-Esteban y Ferrer (2014) quienes determinan que la función de auditoría es un fuerte impulsor de la calidad del resultado, con base en su estudio en empresas hoteleras en España. Sin embargo, Braswell y Daniels (2017) señalan que los enfoques tradicionales de supervisión deben ser modificados, buscando que las técnicas actuales y alternativas de manipulación contable no comprometan la transparencia y la integridad de los estados financieros. El fraude en los estados financieros y la calidad de la información se caracterizan porque comúnmente se oculta con la complicidad entre la dirección, trabajadores e incluso terceros (Prior et al., 2008; Ramos et al., 2019). Para Sánchez-Ballesta y Yagüe (2022) un entorno con una estructura social que facilita las acciones colectivas, basado en normas sociales y la confianza, puede limitar las acciones oportunistas de la gerencia, así lo demuestran en un estudio en pequeñas y medianas empresas españolas. Para Sáenz y García-Meca (2014) el caso de América Latina puede ser más crítico sobre la calidad de la información, pues se caracteriza por una débil protección legal de los intereses de los accionistas minoritarios, además de empresas con estructuras de propiedad concentradas. Leuz et al. (2003) sostienen que la gestión del resultado es mayor en los países con débil protección de los inversores.

Bajo este contexto, la tergiversación de la información financiera puede verse motivada por varios aspectos, por ejemplo: deseos de aumentar la compensación del gerente, atraer nuevos inversores, alcanzar umbrales de beneficios, aliviar dificultades financieras, introducirse y permanecer en el mercado de valores, disminuir gastos fiscales, entre otros (Amiram et al., 2018; Sánchez-Ballesta y Yagüe, 2021). Healy y Wahlen (1999), por su parte, concentran las motivaciones en tres grupos: contractuales, políticas y gubernamentales y el mercado de capitales. El primero se explicaría por la relación entre los contratos de deuda y las compensaciones con base en datos contables; el segundo, relaciona a la calidad con los niveles de regulación sobre el sector empresarial y las industrias; y el tercero, por el efecto que tienen las cifras contables en la valoración bursátil de una compañía.

La literatura también evidencia que los continuos cambios en las normas tributarias son una importante motivación que impacta en la calidad de la información financiera (Cunha y Barros, 2022; Roychowdhury et al., 2019; Ruch y Taylor, 2015). Así, Haga et al. (2019) observan una mayor fijación de los gastos antes de una reducción de la tarifa de impuestos y una disminución inmediatamente posterior de este comportamiento. Sundvik (2017) y Wong et al. (2015) muestran que las empresas frente una disminución futura de la tasa impositiva disminuyen el resultado en el periodo anterior al cambio, trasladando los ingresos a periodos posteriores. Marques et al. (2011), con una muestra de empresas no cotizadas en Portugal, estudian el cambio en la legislación del importe anticipado por impuesto sobre sociedades.

El anticipo se determinaba con las ventas del periodo anterior y establecía un monto a pagar de entre 500 y 1.500 euros; sin embargo, estos se incrementaron de 1.250 hasta 200.000 euros. El importe anticipado podía ser compensando por cinco periodos, posterior a esto eran reembolsables siempre que su rentabilidad esté alineada con el promedio de la industria, y apruebe la inspección fiscal. Se presumió que el sistema podría llevar a las empresas a alinear el impuesto con el anticipo manipulando el resultado. Los autores evidencian que cuando el impuesto sobre el beneficio está dentro del rango del anticipo se realizaron más devengos discrecionales que cuando sobrepasaba la cuantía máxima; además, sostienen que las empresas con mayor presión fiscal presentan más probabilidad de realizar actividades relacionadas con la gestión del resultado. La afectación fue de tal magnitud que posterior a este evento, la legislación redujo el límite máximo de 200.000 a 40.000 euros.

Las empresas deberían contribuir sobre su real generación de beneficios, por lo que el impuesto sobre sociedades tendría relación con el resultado contable, a esta alineación la literatura la denomina conformidad fiscal. Algunos autores sostienen que el oportunismo gerencial disminuye cuando existe conformidad, lo cual aportaría a contar con informes financieros de mayor calidad (Whitaker, 2005). Tang (2015) y Atwood et al. (2010) corroboran que una alta conformidad desalienta la manipulación de las cuentas contables, la evasión fiscal y la persistencia del beneficio. Sin embargo, Blaylock et al. (2015) evidencian que una mayor conformidad no estaría necesariamente relacionada con una menor discreción gerencial, basándose en que la información que requiere la administración tributaria es diferente a la que demandan las otras partes relacionadas.

La normativa fiscal, al igual que la financiera, incorpora flexibilidades frente a ciertos fenómenos económicos, lo cual proporciona una oportunidad adecuada para comportamientos de manipulación contable (El Diri, 2018). Por ejemplo, Noronha et al. (2008) señalan que las pequeñas y medianas empresas chinas optan por prácticas de manipulación para alterar la carga fiscal, como realizar transacciones con partes relacionadas o la reclasificación de los gastos de publicidad, debido a la rigidez de la legislación. En Ghana, posiblemente las empresas multinacionales evitan impuestos mediante la manipulación de precios de transferencia, la capitalización reducida, la utilización de paraísos fiscales, el pago de intangibles y la estructura de financiación de las filiales (Amidu et al., 2019). Kováčová et al. (2022) sostienen que la legislación tributaria específica para el sector de tecnología en Eslovaquia, República Checa, Polonia y Hungría generaría mayores motivaciones para implementar prácticas de manipulación contable.

Pais y Dias (2022) proporcionan un ejemplo claro sobre el comportamiento empresarial frente a dos sistemas de impuesto sobre sociedades, uno que opera de forma tradicional al aplicar la tarifa nominal sobre la base imponible y, el segundo, un régimen simplificado que considera un porcentaje de los ingresos según el sector de operación. El régimen al cual las empresas se acogen es opcional; sin embargo, la cuantía bajo el sistema simplificado es un impuesto sobre sociedades definitivo, independiente del resultado. Los autores evidencian

que las empresas que se acogen al régimen simplificado buscan aumentar el beneficio contable gestionando los devengos; en contraste, cuando el impuesto se determina por medio de la base imponible los devengos buscan disminuirla. Esto puede ser un indicio de que la gerencia alinea sus estrategias según el régimen fiscal al que se acoja.

3.3.2. Métodos para la detección de prácticas de manipulación

Dado el interés y las múltiples motivaciones para influir sobre la calidad de la información financiera, la literatura plantea diversos métodos para evidenciar la posible existencia y aplicación de prácticas de manipulación contable. Comúnmente los estudios destacan tres metodologías. La primera, el análisis gráfico de la distribución de los datos planteado por Burgstahler y Dichev (1997) ha sido de ayuda para evidenciar posibles comportamientos que podrían ser catalogados como anormales. Los autores evalúan la presencia de discontinuidades en la curva de distribución del resultado, considerando un punto de referencia, lo cual podría suponer un indicio de aplicación de prácticas de gestión de las cifras contables. La segunda y tercera propuestas buscan verificar la aplicación de estrategias por lo que se han centrado en el manejo de los devengos y la implementación de prácticas reales. El manejo de los devengos suele realizarse por medio de las depreciaciones, amortizaciones o provisiones, siendo comunes por la discreción que la gerencia puede introducir y por no afectar al flujo de efectivo (García y Gill, 2005). Las prácticas reales en cambio, se caracterizan por influir en el tiempo o la estructura de las operaciones, por lo que Schipper (1989) manifiesta que la gerencia en algunos casos puede elegir el “mejor momento” para tomar decisiones operativas, o incluso de financiamiento e inversión.

El primer método, el estudio del patrón de distribuciones permite evaluar la posible gestión de la información frente a un objetivo establecido. El cumplir con un punto de referencia es preocupación de la gerencia (Degiannakis et al., 2019), motivada por aspectos internos como la posible retribución económica por buen desempeño (Baskaran et al., 2020; Moardi et al., 2020) y externos como los incentivos que el mercado ofrece a empresas más competitivas (Das y Zhang, 2003; Enomoto et al., 2018; Farooque et al., 2014; Gore et al., 2007; Park, 2016). En este contexto, las investigaciones evidencian que el obtener pequeñas pérdidas, reportar disminución del resultado o incumplir con las expectativas de los *stakeholders* resultan escenarios poco deseables para la gerencia. Además, cuando las empresas operan en una economía con bajo desarrollo del mercado bursátil, se incorporan motivaciones adicionales como la necesidad de obtener fondos externos. En su estudio, El-Sayed (2012) revela como una muestra de empresas egipcias que cotizan en bolsa, tiende a participar en prácticas de manipulación que alteran las cifras contables para evitar reportar pérdidas o disminuciones de los beneficios; además, de buscar atraer inversores extranjeros y aumentar el nivel de confianza del mercado de valores. Los indicios de la aplicación de estrategias que afectan a la calidad de la información se evidencian al encontrar en la distribución una inmersión antes y un pico después del objetivo trazado.

En general, son varias las investigaciones que sostienen la posible aplicación de estrategias que alteran la información financiera, cuya evidencia se plasma en el análisis de las distribuciones y las discontinuidades encontradas (Hayn, 1995; Holland y Ramsay, 2003; Sánchez-Ballesta y Yagüe, 2021). Para Degeorge et al. (1999) una característica a destacar es la predominancia de estudios que identifican prácticas de manipulación buscando reportar beneficios, mantener el resultado o cumplir con las expectativas de los analistas. Por ejemplo, Houcine y Halaoua (2017) en Túnez, una economía emergente, exhiben comportamientos oportunistas por parte de las empresas, con el objetivo de evitar pérdidas y disminuciones del resultado, donde al parecer los incentivos fiscales juegan un papel significativo, pues encuentran discontinuidades en el umbral de las distribuciones con un número anormal de observaciones por encima de cero. Cornejo-Saavedra (2018) en un análisis de empresas no financieras en Chile, encuentra una frecuencia inusualmente baja de pequeñas pérdidas y de pequeñas disminuciones en los beneficios, y un número de empresas anormalmente alto del otro lado del umbral, lo cual manifiestan puede ser evidencia del uso de prácticas de manipulación contable. Algunos autores como Dhaliwal et al. (2004) y Beardsley et al. (2021), mediante el estudio de distribuciones, evidencian que las empresas posiblemente realizan prácticas de manipulación contable para disminuir las tasas efectivas con el fin de cumplir con los resultados esperados. En concordancia, Beardsley et al. (2021), Christensen et al. (2015) y Gleason et al. (2017) sostienen que las partidas de impuestos son utilizadas para gestionar los resultados con miras a alcanzar los objetivos planteados, evidenciado en la discontinuidad de las distribuciones efectuadas.

Si bien el estudio de la distribución y la existencia de discontinuidades puede ser un importante indicio para estudiar la posible aplicación de comportamientos inusuales, algunos autores sustentan que no necesariamente son consistentes con prácticas de manipulación contable. Durtschi y Easton (2005, 2009) sostienen que la presencia de discontinuidades en la distribución puede estar relacionada con otro tipo de fenómenos, como la variable considerada para deflactor los resultados, el criterio para definir la muestra, las características propias de las empresas alrededor del umbral, o por una combinación de las causas antes citadas. Ante estas críticas, Burgstahler y Chuk (2015, 2017) demuestran que las discrepancias se dan principalmente porque es importante considerar el tamaño de la empresa y las medidas de desempeño comúnmente utilizadas en los estudios, con lo que ratifican que las discontinuidades en la curva de distribución muestran un comportamiento inusual que podría responder a la aplicación de prácticas de manipulación contable. Jorgensen et al. (2014) resaltan que es poco probable que el deflactor utilizado para el análisis de la distribución del resultado genere las discontinuidades encontradas, hallazgo que enfatizan al realizar varias pruebas de robustez con la medida de desempeño escalada por distintas variables, con lo que ratifican la presencia de discontinuidades que podrían llevar a suponer la posible aplicación de prácticas discrecionales.

Desde otras perspectivas, diversos autores intentan justificar la existencia de discontinuidades. Por ejemplo, Lin y Lai (2020) a pesar de que evidencian discontinuidades

en la distribución del resultado de las empresas de Taiwán, sostienen que este comportamiento puede estar explicado por la industria en la que operan las firmas y las características propias del sector, y no necesariamente por la aplicación de estrategias oportunistas. Beaver et al. (2007) en su estudio frente a las discontinuidades encontradas, sostienen que el impuesto sobre el beneficio y las partidas especiales pueden influir en este comportamiento, debido a que el impuesto lleva a las empresas con pequeña beneficio a acercarse a cero, mientras que la elevada frecuencia de empresas con pérdida con partidas especiales negativas más el efecto bajo o nulo de los impuestos hace que estas se alejen del umbral, lo cual podría explicar parte de la asimetría en la distribución. Dechow et al. (2003) muestran discontinuidades al analizar la distribución del resultado, y posterior comparan los devengos discrecionales de las empresas que reportan pequeñas pérdidas con aquellas que generan pequeños beneficios sin encontrar diferencias significativas entre estas organizaciones a pesar de estar situadas alrededor del umbral. Estos resultados sugieren que es necesario un estudio pormenorizado cuando se pretende catalogar a un grupo de empresas como sospechosas de aplicar prácticas manipuladoras (Carvajal et al., 2017). En resumen, el análisis de las distribuciones permite evaluar la existencia de discontinuidades, las cuales al mostrar comportamientos inusuales deben ser explicadas.

Desde la óptica del análisis de los devengos, empleando el modelo para la detección de la gestión del resultado contable, estudios seminales como Healy (1985) y Jones (1991) mencionan que las empresas aplican prácticas de manipulación contable basándose en el comportamiento de las partidas que no afectan el flujo de efectivo. Healy (1985) estudia los contratos de bonificación para los ejecutivos, como incentivo para realizar prácticas de manipulación y concluye que las políticas de devengo aplicadas desde la gerencia están relacionadas con el beneficio, lo que se presume buscaría aumentar la compensación. Jones (1991) determina que los gerentes buscan disminuir el beneficio por medio de devengos discrecionales, relacionados con las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar, con el objetivo de que la industria en la que operan sea catalogada como vulnerable por la contracción de sus ingresos, lo cual implicaría el aumento de aranceles y la reducción de cupos de importación, persiguiendo beneficiarse por la protección a la industria nacional. La literatura sugiere que la gerencia gestiona los devengos para manipular la información, pues si bien estos están determinados por la situación de la empresa y la legislación (Healy, 1985), existe una parte que podría deberse al juicio de la gerencia. En contraste, DeAngelo (1986) muestra que a pesar de que la gerencia puede tener incentivos para manipular no necesariamente la gestión del resultado será la mejor estrategia, debido a los altos costes que podrían recaer sobre la empresa al ser detectada por los usuarios externos de la información financiera.

Los estudios seminales abrieron la oportunidad para el planteamiento de diversas metodologías con base en devengos. El modelo planteado por Jones (1991) sienta las bases para el análisis empírico de los devengos, al considerar la variación de las ventas por los ajustes de transacciones de corto plazo, y el inmovilizado que busca capture los ajustes de

largo plazo, como la depreciación y amortización. La versión modificada de Jones ajusta las ventas por la variación de las cuentas por cobrar (Dechow et al., 1995) y en una tercera propuesta se incluye al ROA por la influencia de los devengos en el desempeño empresarial pasado y presente (Kothari et al., 2005). En esta línea, Kang y Sivaramakrishnan (1995) incluyen variables como el costo de los bienes vendidos y otros gastos operativos; además, de considerar su valor financiero y no la variación. Dechow y Dichev (2002) proponen una nueva medida para evaluar la calidad del resultado, considerando la relación entre el cambio en el capital de trabajo con la evolución interanual del flujo de efectivo operativo durante tres periodos consecutivos. McNichols (2002) combina el modelo anterior basado en flujos de efectivo con la propuesta inicial con base en devengos. Ye (2007) desarrolló un modelo basado en Jones, el cual considera los cambios de los devengos anormales e incluye variables de control relacionadas con las características empresariales, propuesta que no había sido planteada previamente. Mientras autores como Dhaliwal et al. (2004) han optado por analizar únicamente al gasto fiscal como devengo discrecional utilizado para manipular el beneficio.

Desde la evidencia empírica y en relación con los impuestos, Bai et al. (2021) muestran como algunas firmas chinas, frente a una reducción de la tasa del impuesto sobre sociedades, optan por mayores devengos discrecionales que disminuyen el resultado en el periodo donde la tasa impositiva es más alta, resaltando que las empresas que no forman parte del mercado de valores optan por devengos discrecionales más inusuales que aquellas que cotizan en bolsa. Garfatta et al. (2022) investigan las implicaciones de una reducción en la tasa impositiva en Túnez, donde los hallazgos sugieren que la reforma actúa como incentivo para que las empresas trasladen su beneficio al periodo donde la medida se hace efectiva, disminuyendo el resultado actual con prácticas de manipulación basada en devengos. Susanto et al. (2019) concluyen, con base a una pequeña muestra de empresas indonesias que cotizan en bolsa, que la agresividad fiscal se relaciona positivamente con la aplicación de prácticas de manipulación basadas en devengos, que contraen el beneficio y en consecuencia la carga fiscal. Alineado a esto, Ellul et al. (2016) sostienen que la probabilidad de que los gerentes alisen su beneficio mediante la gestión de devengos, por medio de cambios en los inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar y depreciaciones, aumenta cuando las empresas se enfrentan a una mayor presión fiscal.

La tercera metodología presente en la literatura se basa en cambios en las actividades reales como medida para manipular la información financiera, lo cual fue planteado originalmente por Roychowdhury (2006). El autor desarrolló tres supuestos basados en niveles anormales de los costos de producción, los gastos discrecionales y los flujos de efectivo operativos, considerando que independientemente de la práctica implementada el objetivo es acrecentar el beneficio. Así, el primero evalúa la posible sobreproducción, bajo el supuesto de que las empresas incrementarían su inventario buscando una reducción del coste fijo por unidad y con esto la disminución del coste de ventas. El segundo, estudia la inusual baja de los gastos de investigación y desarrollo, publicidad, y los gastos de venta y administrativos, aludiendo que este tipo de partidas no aportan a la generación de ingresos por lo que pueden ser

reducidos a juicio de la gerencia. Y el tercero, analiza la posible manipulación a través de los términos de ventas, mediante el incremento de descuentos y condiciones de crédito flexibles. Es importante recalcar que previo a este trabajo, Baber et al. (1991) encontraron hallazgos relevantes de empresas que se involucraban en prácticas de manipulación a través de la reducción del gasto en investigación y desarrollo; sin embargo, este elemento por sí solo no bastó para explicar la complejidad del tema. Posterior a esto, Gunny (2010) incorporó variables al modelo de gastos discrecionales anormales, como el valor de mercado del capital, los fondos internos, la Q de Tobin, entre otros.

La literatura ha mostrado que las prácticas de manipulación real pueden ser más diversas que las inicialmente planteadas. Braswell y Daniels (2017) sostienen que la producción anormalmente alta de inventario, los gastos discrecionales diferidos, el retraso de proyectos de inversión, la recompra de acciones, la venta de activos productivos, las reducciones en el precio de venta y los términos de crédito flexibles pueden ser estrategias que tienen como objetivo gestionar las partidas financieras. Farrell et al. (2014) analizan a la recompra de acciones como estrategia de manipulación real para aumentar las ganancias por acción lo que resultaría en un mayor beneficio para los accionistas; sin embargo, las restricciones financieras podrían limitar este tipo de estrategias. McVay (2006) muestra que los gerentes reclasifican ciertos gastos dentro de las partidas especiales en el estado de resultados para cumplir con los pronósticos de los analistas. Por su parte, algunos estudios analizan a la venta de activos como estrategia para gestionar la información financiera, en contextos donde los activos no se valoran constantemente al costo histórico y las revaluaciones están permitidas (Black et al., 1998), o en casos donde los devengos han sido ampliamente utilizados para alcanzar objetivos de ganancia (Campa et al., 2019).

Con relación a la manipulación de actividades reales y el impuesto sobre el beneficio, Kałdoński y Jewartowski (2020) encuentran una relación negativa entre la aplicación de técnicas de manipulación real y la agresividad fiscal en empresas en Polonia, lo cual se explica porque las entidades evitan ser investigadas por los reguladores. En contraste, ante un incentivo fiscal como la reducción de la tasa impositiva, Höglund y Sundvik (2019) evidencian que las empresas finlandesas buscan disminuir su base imponible mediante el aumento de los gastos de ventas, generales y administrativos, los cuales crecen con la actividad comercial de las organizaciones. En esta misma línea, Belz et al. (2017) afirman que las empresas hacen uso de actividades reales como la transferencia de la propiedad intelectual, medida a través de los gastos en investigación y desarrollo, hacia países con menores impuestos, disminuyendo sus tasas impositivas efectivas y afectando a la calidad de la información financiera.

La constante preocupación por la calidad de la información financiera ha derivado en innumerables estudios que buscan detectar las posibles estrategias de manipulación contable, para poder frenarlas. Desde los organismos gubernamentales, un importante esfuerzo fue la implementación de Ley *Sarbanes-Oxley* (*Sarbanes Oxley Act-SOX*, por sus siglas en inglés)

en Estados Unidos, la cual introdujo la necesidad de informes de auditoría de mayor calidad e impuso fuertes sanciones a las empresas cuyas actividades desleales fueran descubiertas (Kama y Melumad, 2019). Estudios como Makarem et al. (2023) y Gilliam et al. (2015) evidencian la desaparición de discontinuidades en la distribución de resultados cero a partir de la aplicación de SOX en el año 2002; sin embargo, autores como Kama y Melumad (2019) y Puryandani et al. (2020) sostienen que si bien SOX frenó ciertas prácticas sobre la información financiera, también ocasionó la aplicación de otras estrategias. Cohen et al. (2008) señalan que la aprobación de leyes como SOX produjo el cambio del uso de devengos como principal práctica de manipulación a la implementación de estrategias que involucran actividades reales, por su bajo nivel de detección. Si bien las auditorías podrían limitar la discreción de la gerencia, estudios como Huguet y Gandía (2016) evidencian que estas podrían no ser efectivas cuando se busca una disminución del resultado.

Así, varios estudios muestran que los gerentes han cambiado las prácticas de manipulación contable con base en el devengo (Dechow et al., 2010; Habib et al., 2022; Kama y Melumad, 2019; Liu y Lee, 2019; Magnan et al., 1999; Makarem et al., 2018; Pratiwi y Siregar, 2019; Tang, 2015) a una gestión de las actividades reales (de Jong et al., 2013; Enomoto et al., 2015; Gandhi, 2020; Jooste, 2011; Lo, 2008; Parwar et al., 2021), comportamiento que definen como más frecuente luego de la adopción de las NIIF y de SOX. El cambio resulta importante porque las estrategias que modifican las actividades reales afectan a los flujos de efectivo, mientras que los devengos comprometen cambios en las estimaciones y políticas contables. Según Graham et al. (2005) es probable que la mayor parte de los ejecutivos gestionen sus actividades reales para alcanzar o superar puntos de referencia, así lo evidencian en una encuesta realizada a los directores financieros de varias organizaciones en Estados Unidos. Abad et al. (2016) en su estudio en empresas españolas, muestra que aquellas que tienen incentivos para alcanzar los resultados del periodo previo han aplicado mayores estrategias mediante actividades reales, lo cual afecta a la calidad de la información distorsionando el mercado.

La literatura más reciente compara las prácticas que afectan a la calidad de la información. Así, Purba et al. (2022) señalan que en países como Tailandia la implementación de estrategias de manipulación por medio de devengos brinda una oportunidad para que las empresas hagan juicios, estimaciones y elijan métodos contables alternativos, mientras que las prácticas reales requieren de mayores costos para su aplicación. Nguyen et al. (2023) y Perafán-Peña et al. (2022) concluyen que es más factible la detección de una posible gestión del resultado contable mediante el uso de devengos que cuando se utilizan actividades reales, y concuerdan que las primeras resultan más accesibles por ser menos costosas al no comprometer los flujos de efectivo. En contraste, Avabruth y Padhi (2023) en su estudio de empresas familiares afirman que prevalece la gestión de la información mediante actividades reales antes que devengos discrecionales, debido a que las primeras son más difíciles de ser detectadas por los entes de control. Badertscher (2011) sostiene que la transición de un tipo de manipulación contable a otro es normal, resaltando que las empresas siempre optan en un

principio por involucrarse en actividades relacionadas con los devengos, para finalmente, una vez que han agotado todas sus herramientas, participar en estrategias más costosas como la manipulación mediante actividades reales. Las prácticas de manipulación contable se complementan unas con otras, y en ocasiones pueden actuar como sustitutos (Zang, 2012); además, se puede suponer que la gerencia recurrirá a aquellas más accesibles, que conlleven menores costos y cuya gestión sea más difícil de identificar por parte de terceros (García et al., 2005).

La complejidad de evidenciar la aplicación de prácticas manipuladoras ha llevado a algunos autores a combinar los distintos modelos para sustentar sus hallazgos. Así, Gore et al. (2007) estudian la distribución del resultado y su relación con los devengos discrecionales relacionados con el capital de trabajo, documentando que los devengos tienen el efecto de aumentar la frecuencia de empresas con pequeños montos de beneficio y de disminuir la incidencia de pequeñas pérdidas. Otros estudios como Gandhi (2020) y Zhang y Chin (2017) muestran discontinuidades en la distribución del resultado en torno a dos umbrales: evitar pérdidas y mantener el resultado del periodo previo. La frecuencia inusual del lado derecho del umbral se explica al evidenciar la posible aplicación de prácticas de manipulación relacionadas con la discrecionalidad en los gastos de marketing, bienestar y capacitación. Sánchez-Ballesta y Yagüe (2021) estudian la relación de la manipulación contable con la evasión fiscal en PYMES españolas. Los autores, mediante el análisis de distribuciones, catalogan a ciertas empresas como sospechosas por encontrarse junto al umbral de cero para evitar reportar pérdidas o para mantener el resultado de periodos previos. Los hallazgos respaldan que las PYMES aplican prácticas de manipulación basadas en devengos y mediante actividades reales para cumplir con sus objetivos de resultados; además, sostienen que la motivación para incrementar el beneficio en los informes financieros prevalece sobre los costes fiscales que implica el pago del impuesto sobre sociedades.

Comúnmente el estudio de la calidad de la información financiera y la manipulación contable ha estado enfocado en la gestión del resultado contable por ser uno de los principales parámetros para evaluar el desempeño. Sin embargo, autores como Hirshleifer et al. (2004) sostienen que los *stakeholders* y sobre todo los inversores no utilizan de manera adecuada la información del estado de situación financiera, lo cual podría llevar a tomar decisiones con excesivo optimismo.

3.3.3. Prácticas de manipulación relacionadas con partidas del estado de situación financiera.

Si bien la mayor parte de la investigación se ha centrado en la manipulación del resultado, existe cierta literatura que analiza la gestión de otras partidas incluidas en el estado de información financiera. Las motivaciones para esta manipulación son de otro tipo, como modificar su estructura financiera acorde a las necesidades de la gerencia, alcanzar

indicadores financieros similares a los de periodos anteriores o de la industria, tener acceso a recursos en condiciones más favorables, entre otras. Sin embargo, en el caso que nos ocupa, se tratan de motivaciones similares a las que determinan la alteración del resultado para reducir el pago de impuestos, debido a que como se ha indicado en Ecuador la fórmula de cálculo del impuesto a pagar incluye algunas de estas partidas al momento de determinar el anticipo. Sin perjuicio de que al concluir este apartado se expongan los objetivos concretos de esta tesis, a continuación, exponemos como en la literatura se ha analizado la manipulación que impacta en las partidas del estado de información financiera.

En la literatura se ha contemplado que, considerando los objetivos empresariales, las organizaciones podrían estar motivadas al diseño y aplicación de estrategias relacionadas con las partidas que evidencian su situación financiera. Así, Gramlich et al. (2001) encuentran que la reclasificación inicial de determinadas obligaciones a corto plazo como deuda de largo plazo y su posterior desclasificación, es utilizada como estrategia para posiblemente alcanzar los índices de liquidez y apalancamiento reportados en años previos y para alinearlos con los niveles de la industria. Ballew et al. (2022) analizan el comportamiento de una muestra de pequeños bancos estadounidenses que podrían gestionar sus cifras contables, esto debido a que la legislación contempla un límite para el valor de los activos, que cuando una entidad financiera lo sobrepasa deberá asumir nuevas obligaciones, lo cual implicaría costes adicionales por regulación. Se evidencia que los bancos desaceleran su crecimiento para evitar pasar el umbral disminuyendo la tasa de crecimiento de los depósitos; y, una vez que han sobrepasado el límite aceleran su crecimiento para no afectar su índice de rentabilidad. Otro claro ejemplo, es el estudio de Huizinga y Laeven (2012) quienes muestran la aplicación de estrategias enfocadas en la subestimación del deterioro de los bienes inmuebles y de los préstamos, así como, la elección de métodos contables que incrementan el activo buscando preservar el valor en libros en épocas de crisis; esto evidencia la discrecionalidad de la gerencia y la afectación a la calidad de la información al alejar el valor contable del valor de mercado de los activos.

Buscando cumplir con sus objetivos y metas impuestas posiblemente la gerencia buscará implementar prácticas sobre actividades de operación, inversión y financiamiento, buscando alterar el momento de la operación o su nivel de actividad (Xu et al., 2007). Dado el contexto del trabajo doctoral, a continuación se aborda la literatura relacionada con la calidad de la información y las prácticas sobre ciertas partidas del balance, bajo la premisa que la propiedad, planta y equipo, los bienes destinados para el consumo o la venta y el fondo de comercio, permiten tratamientos alternativos sobre los cuales la gerencia puede decidir; además, de mecanismos para alterar de manera discrecional el capital de trabajo. Así pues, se incluye estudios sobre prácticas relacionadas con el arrendamiento operativo, la gestión de los inventarios, la gestión del capital de trabajo, el patrimonio empresarial, y el fondo de comercio.

Arrendamiento Operativo

El arrendamiento operativo involucra un acuerdo contractual, en el cual un arrendador transfiere el derecho de uso de un activo, durante un tiempo establecido, a un arrendatario a cambio de una contraprestación. Smith y Wakeman (1985) destacan al arrendamiento operativo debido a que proporciona protección al arrendatario frente a escenarios de quiebra empresarial, minimiza la probabilidad de asumir altos costes de mantenimiento por activos utilizados de manera intensiva, disminuye el riesgo de concentrar altos montos de inversión en los activos empresariales, entre otros. Así puede argumentarse que esta estrategia, debido al importante avance tecnológico de las últimas décadas, resulta cada vez más atractiva por la aparición de activos de alto valor que resultan difíciles de adquirir para algunas empresas (Sbaih et al., 2023), por lo que deriva en una opción de financiamiento disponible (Bugenbayev et al., 2021).

Sin embargo, algunos autores sostienen que el arrendamiento operativo le debe su popularidad a su capacidad para mantener los activos arrendados y sus obligaciones asociadas fuera del estado de situación financiera, limitando su impacto al detalle que se encuentra en las notas explicativas y a los gastos reflejados en el estado de resultados integrales (Giner y Pardo, 2017; Imhoff et al., 1991; Svoboda, 2010). La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*-IASB, por sus siglas en inglés) consciente de los problemas que esta financiación fuera del balance puede ocasionar, ha reemplazado la Norma Internacional de Contabilidad NIC 17⁴ (NIC o *Internacional Accounting Standards* – IAS, por sus siglas en inglés) por la NIIF 16, que entró en vigor en 2019, e indica que el arrendatario tiene que reconocer los activos y pasivos de todos los contratos de arrendamiento que tienen un plazo superior a 12 meses, siempre que los bienes no sean de escaso valor (IASB, 2016).

El dilema frente a la calidad de la información financiera gira en torno a que el arrendamiento operativo se encontraba fuera del estado de situación financiera, lo que supone pudo haber sobreestimado el verdadero desempeño de la empresa (Nasip y Sudarmaji, 2018). La falta de capitalización del arrendamiento operativo trajo implicaciones importantes al momento de comparar la situación financiera e indicadores económicos entre las empresas (Imhoff et al., 1997). Churyk et al. (2015) con un enfoque teórico indican, que el análisis de los datos financieros a menudo ignoraba la divulgación sobre los arrendamientos, ubicado en la memoria, lo cual provocaba que la información sea incomparable entre empresas. Entonces, es probable que los arrendamientos se estructuraban con el objetivo de afectar a la calidad de la información financiera, teniendo múltiples fines, entre ellos mejorar por ejemplo su

⁴ La NIC 17 establecía que los arrendamientos operativos implicaban el reconocimiento del gasto reflejado en el estado de resultados integral, sin afectar a ninguna otra partida debido a que no se transferían los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo (IASB, 2003). En el año 2016, el IASB emitió una nueva normativa como respuesta a los usuarios de los estados financieros, quienes presentaron inquietudes sobre la representación fiel de las transacciones relacionadas con este tipo de arrendamientos.

capacidad crediticia (Upneja y Dalbor, 1999). Según Gill-de-Albornoz et al. (2017) la actualización de la norma internacional no elimina la posibilidad de manejar la deuda fuera del balance, pero si restringe estrategias que podían ser aplicadas con este fin, limitando las intenciones deliberadas de la gerencia.

Bajo este contexto, los gerentes pueden haberse motivado a incrementar o disminuir su arrendamiento operativo buscando modificar su estructura financiera. La literatura examinada se centra en un periodo en el que estaba en vigor la NIC 16. Así, Nuryani et al. (2015) evidencian que la marcada asimetría de información a la que se enfrentan las pequeñas empresas de Indonesia dificulta y encarece la obtención de financiamiento externo, por lo que recurren al arrendamiento operativo buscando mejorar su capacidad de endeudamiento, al modificar la relación entre sus pasivos y el capital. Cook et al. (2021) sostiene que las empresas estadounidenses recurren al arrendamiento operativo buscando mayor disponibilidad de efectivo, que les permita cumplir con sus obligaciones y de ser necesario poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento. Caskey y Ozel (2019) estudian una muestra de empresas aéreas, y sostienen que con el fin de cumplir con las expectativas de los analistas, se debería convertir el 9% de sus activos en arrendamiento operativo para obtener un aumento del 10% en su rentabilidad sobre activos. Pese a esto, Ge (2006) enfatiza que el uso desmedido de los arrendamientos operativos puede resultar contraproducente, pues sus hallazgos señalan que un alto valor de arrendamientos deriva a futuro en un menor beneficio por acción, pudiendo originarse porque las partes interesadas no evalúan esta información al momento de la inversión por encontrarse en las notas a los estados financieros, lo cual derivaría en expectativas erróneas impactando en una disminución del rendimiento accionario. Además, los autores sostienen que el incremento sustancial de los arrendamientos pudiera estar alineado con la teoría de los rendimientos marginales decrecientes, en donde la empresa primero obtendría alta rentabilidad por sus inversiones iniciales hasta llegar a un punto en el cual la relación se invierte, y mencionan que este comportamiento se estaría replicando para la inversión que se encuentra fuera del balance por su relación negativa con la rentabilidad.

Callimaci et al. (2011) y Lim et al. (2017) sostienen que algunas entidades han optado por el arrendamiento operativo para mejorar su capacidad de endeudamiento, especialmente cuando tenían restricciones financieras, pues al no afectar a los pasivos y no incrementar los costes de endeudamiento las calificaciones crediticias mejoraban. En concordancia, Eisfeldt y Rampini (2009) en su estudio sobre la estructura de capital en una muestra de empresas manufactureras, encuentran que la deuda financiera y el arrendamiento operativo son complementarios explicado por la relación positiva de las variables, a lo que concluyen que las empresas con mayor limitación financiera eran las que con frecuencia recurrían a este tipo de contratos. Por su parte, Graham et al. (1998) encuentran que las empresas que utilizan activos fijos de forma intensiva en el proceso de producción, se relacionan positivamente con el uso de los arrendamientos operativos. Li et al. (2016) concluyen que tener bajos activos tangibles en relación al activo total puede limitar la capacidad de endeudamiento de las

PYMES chinas, motivándolas a utilizar arrendamientos operativos como una opción de financiamiento dadas sus restricciones de acceso a recursos externos.

La inclusión en el estado de situación financiera de las partidas relacionadas con el arrendamiento operativo podría restringir errores y sesgos al momento de analizar la información (Dhaliwal et al., 2011). Beattie et al. (1998) señalan que esto generaría múltiples afectaciones, como cambios en las decisiones de los usuarios por alterar su calificación crediticia o su evaluación de riesgo, la evaluación de los inversores por la posible modificación en el precio de las acciones, los flujos de efectivo por contratos que consideran las cifras contables, el comportamiento de los gerentes por los cambios en los estados financieros, entre otros aspectos. Giner et al. (2019) señalan que ante la aplicación de la NIIF 16, algunas empresas de la Unión Europea podrían optar por modificar (reducir) la duración de sus contratos de arrendamiento operativo, para minimizar los efectos negativos que recaen sobre sus principales indicadores de rentabilidad, ocasionados por el aumento de las cuentas de activo y pasivo.

Algunos sectores económicos, como el comercio minorista, transporte, banca, hotelería, y telecomunicaciones, emplean los arrendamientos operativos como forma de financiación clave (Morais, 2013). Ante esto, Morales-Díaz y Zamora-Ramírez (2018) evidencian que la adopción de la NIIF 16 impacta principalmente a aquellas entidades europeas que tienen una alta relación entre el gasto por arrendamiento operativo con el pasivo. Los autores señalan que, en la industria farmacéutica, por ejemplo, el ROA disminuiría debido a que el beneficio no crece en la misma proporción que el aumento de los activos, dada la capitalización de los arrendamientos. En Chile, Zúñiga et al. (2022) llegan a resultados similares al incluir los arrendamientos operativos en el estado de situación financiera, por la adopción de la NIIF 16, pues muestran que a pesar de que algunos indicadores como el margen bruto, el flujo de caja y el resultado operativo mejoran la cobertura de intereses y el rendimiento sobre activos disminuyen con la nueva norma. Sin embargo, Giner y Pardo (2018) evidencian en su estudio de empresas españolas no financieras, que los arrendamientos operativos se reconocían de forma implícita como pasivo antes del cambio de la normativa, debido a que los participantes del mercado ya consideraban la información sobre arrendamientos que consta en las notas a los balances, por lo que descartan un cambio significativo en los indicadores financieros considerados por los inversores. Esto pone en discusión sobre la mejora significativa en la divulgación de los arrendamientos y la mayor transparencia de los activos y pasivos de las organizaciones. Alineado a esta perspectiva, Krische et al. (2012) sostienen, con información medida a través de una encuesta, que la percepción de los analistas financieros sobre el riesgo de invertir en una empresa aumenta con el monto de las obligaciones por contratos de arrendamiento, y que esto es independiente de su tratamiento contable.

Los estudios sobre arrendamiento operativo difieren en las ventajas o desventajas de su utilización y las consecuencias de su capitalización; además, de mostrar diversos puntos de vista sobre cómo esto impactará en los estados financieros y la percepción de los usuarios

internos y externos. El manejo del arrendamiento operativo, como nota al pie o dentro del estado de situación financiera, es una muestra de la fragilidad de la calidad de la información, lo cual podría reflejar una falsa posición de la empresa, provocando fallos en la toma de decisiones y generando consecuencias negativas en las organizaciones y el sector empresarial. Finalmente, el impacto se dimensionará en función de la proporción que representen dichos arrendamientos en la empresa (Imhoff, 1992).

Gestión del inventario

Dentro de los activos de corto plazo, los inventarios reflejan la inversión en bienes para su posterior uso o comercialización, recursos que son fundamentales para dar soporte a la actividad empresarial (Cooper et al., 2018). Estos activos corrientes deben ser suficientes para afrontar las necesidades comerciales o de producción, previniendo fluctuaciones en la demanda de productos (Herath y Lu, 2018). El inventario ayuda a la creación de valor empresarial, motivo suficiente para que los gerentes diseñen y apliquen estrategias que persigan su optimización (Blaylock et al., 2015).

Entonces, desde una primera óptica, la gerencia trabaja con el objetivo de mantener una cantidad adecuada y suficiente de inventarios. El nivel es óptimo cuando permita potenciar las ventas con la menor inversión, conociendo que cualquier desviación derivará en la destrucción de valor. Un inventario superior al óptimo acarrea consecuencias como el incremento de las necesidades operativas de fondos (Shawn et al., 2020), aumento del riesgo de liquidez asumido por la empresa (Rosner, 2003), incremento de los costes por logística y mantenimiento, y un mayor coste de oportunidad por la inversión inmovilizada (Wali y Masmoudi, 2020). Según Pyo y Chung (2015) un nivel excesivo de inventarios presiona la liquidez de la empresa al reducir su flujo de efectivo por su mayor ciclo de operación. En un escenario opuesto, mantener niveles de inventario inferiores al óptimo puede derivar en la posible pérdida de oportunidades de venta, la paralización de la producción, condiciones no adecuadas en la adquisición al tener posiblemente que realizar compras más frecuentes y en menor volumen, lo que ocasionaría también un incremento en el coste unitario por efecto de la logística (Sawarni et al., 2023).

A pesar de lo expuesto, algunos estudios demuestran que las empresas mantienen niveles anormalmente elevados o reducidos de inventario (Marquardt y Wiedman, 2004; Zhou et al., 2016). Esta situación ha sido explicada por la literatura desde distintas perspectivas. Así, el contar con niveles elevados de inventario se puede atribuir a errores en el control y su gestión, por expectativas infundadas de ventas buscando evitar la falta de existencias (teoría de precaución) o la sobre estimación del crecimiento de ventas en periodos futuros (teoría de especulación) (Sundvik, 2017). Una explicación para los bajos inventarios, podría estar dada por la incorrecta aplicación de políticas de gestión de inventario, como la teoría del lote

económico o *Just in time* (Kinney y Wempe, 2004), generando escenarios donde se prioriza en exceso la minimización de la inversión.

No obstante, la existencia de niveles anormales de inventario también puede responder a la aplicación de estrategias reales utilizadas por la gerencia para manipular la información financiera con efecto en el resultado contable. Así, la sobreproducción de bienes incrementaría el nivel del inventario y reduciría el coste de los bienes vendidos por el efecto de los costes fijos, mejorando el resultado (Goel, 2017). Esta práctica, comúnmente contemplada en la literatura, perseguiría generar beneficio y evitar disminuir el desempeño empresarial, teniendo como contrapartida la modificación de la estructura financiera (Nikulín y Sviridov, 2019). En esta línea, Francis et al. (2016) estudian a las empresas estadounidenses con el objetivo de identificar a las organizaciones sospechosas de realizar prácticas reales para manipular el resultado y evaluar su relación con el riesgo de quiebra. Los autores determinan que las empresas con un coste de producción anormal respecto de la industria, ubicadas en el quintil más alto de la distribución, son sospechosas de afectar a la calidad de la información; además, de ser las que mayor riesgo de quiebra tienen en el mediano plazo. Pyo y Chung (2015) demuestran que en empresas coreanas el crecimiento anormal del nivel de inventario ocasionado por el incremento de la producción y posibles cambios en los precios de la materia prima, se relaciona positivamente con el desempeño futuro de sus acciones, lo cual incrementa su cotización, especialmente en mercados financieros internacionales con información asimétrica. Sun (2010) encuentra que la sobreproducción como estrategia de gestión del resultado en la industria manufacturera estadounidense, causa alarma en los inversores. El estudio concluye que aquellas empresas que justifican las variaciones del nivel de inventario por los cambios en su operación y sus expectativas de crecimiento retoman la confianza de los mercados incrementando su desempeño.

Diversos estudios han comparado el inventario de la empresa con sus niveles históricos y con el promedio de la industria para determinar su anormalidad. De este modo, Afrifa et al. (2021) evidencian la existencia de empresas que se alejan de forma anormal del nivel de inventario reflejado en el periodo previo, lo cual se explica por las prácticas implementadas desde la gerencia para mejorar el rendimiento operativo. Chen et al. (2005) estudian la evolución del inventario en manufacturas estadounidenses que cotizan en bolsa entre 1981 y 2000, mediante el análisis de la variación de la relación del inventario sobre las ventas de una empresa respecto de la media de la industria en la que opera. Los autores evidencian la gestión del nivel de inventario para evitar fluctuaciones anormales del resultado; sin embargo, esta medida provoca un efecto contrario a largo plazo. Valenzuela y Chen (2023) también identifican a organizaciones sospechosas de reportar niveles anormales de inventarios al compararlas respecto a la industria, concluyen que este comportamiento es más habitual en empresas con baja concentración de capital, debido a la ausencia de accionistas mayoritarios con la experticia suficiente para establecer mecanismos de control efectivos. Autores como Wu y Lai (2022) y Galdi y Johnson (2021) confirman que en promedio los

aumentos anormales en el inventario comparados con los niveles promedio de la industria, generalmente se deben a la sobreproducción como estrategia de manipulación de resultados.

Bajo una segunda visión, la gestión del inventario puede realizarse alterando su valor, mediante el manejo de devengos, dando de baja bienes y el establecimiento o cambio de la política contable relacionada con el método de valoración, estrategias que pueden derivar en valores inusualmente altos o bajos del inventario que podrían ser catalogados como anormales. Maigoshi y Tanko (2023) evalúan la influencia de la manipulación contable sobre la planificación financiera en empresas manufactureras de Nigeria, y concluyen que la sobrevaloración anormal del inventario reduce significativamente las obligaciones tributarias al transferir el beneficio al periodo posterior. Cook et al. (2021) analizan cómo los sistemas impositivo, político y regulatorio incentivan a los gerentes a seleccionar el método de valoración de inventario que reporte el menor beneficio, a lo que encuentran que las empresas manufactureras estadounidenses alteran el inventario para alcanzar objetivos de ganancia, práctica frecuente, pero de menor magnitud cuando enfrentan altos costes fijos.

Mediante prácticas de devengo, Bennett y Bradbury (2010) evidencian un nivel anormalmente bajo del inventario en empresas que cotizan en la bolsa de Nueva Zelanda durante el período 1991 – 2002, como resultado de la utilización de devengos discrecionales. Los autores concluyen que las estrategias que alteran el inventario son las que más impactan en el estado de resultados, en comparación con prácticas de manipulación mediante actividades reales. Yan et al. (2019) abordan las posibles consecuencias de la reducción discrecional del inventario mediante devengos, sostienen que, si bien en el corto plazo esta práctica permite a los gerentes cumplir con objetivos de desempeño al trasladar ingresos y beneficios entre períodos consecutivos, en el largo plazo su impacto se contrarresta debido a los costes incurridos por desviarse del nivel óptimo de existencias. Asimismo, Hunt et al. (1996) evidencian que en empresas estadounidenses que valoran sus inventarios con el método *Last In First Out* (LIFO, por sus siglas en inglés) el alisamiento del beneficio se consigue de manera más eficiente mediante el devengo discrecional del deterioro de inventarios que cuando consideran a la depreciación del activo no corriente, por lo que una de las principales preocupaciones de la gerencia al momento de la gestión de inventarios será evaluar el posible coste de revertir el devengo en períodos futuros con relación al beneficio que pudiera generar.

También, al dar de baja de inventarios se puede alterar su valor de manera anormal. Así, Murphy y Healy (2003) analizan la disposición de los gerentes de empresas norteamericanas para dar de baja los bienes de corto plazo con el objetivo de alisar su desempeño cuando no se ha alcanzado el beneficio esperado, y encuentran que los gestores aplican esta estrategia. Elliott y Shaw (1988) reflexionan sobre la reacción de los mercados financieros ante la baja de activos entre ellos el inventario, evidenciando que en el periodo que se da de baja el inventario las empresas disminuyen su desempeño, y que en los periodos posteriores a la aplicación de esta estrategia incrementan sustancialmente su rendimiento, lo cual genera

expectativas en los inversores. Un hallazgo similar es reportado por Comiran y Siriviriyakul (2023) para empresas norteamericanas en los años 2013 a 2015, donde se evidencia que la baja de inventarios se relaciona con una reducción del desempeño.

Entonces, las prácticas de manipulación pueden estar relacionadas con la política establecida por la empresa para la valoración de sus inventarios y los cambios con lo que se enfrente (Wu y Lai, 2022). Esta decisión impacta en el monto de los inventarios y en consecuencia en el costo de los productos que se venden (Pustylnick et al., 2017). Kamel y Elbanna (2010) evidencian la elección discrecional del método de valoración del inventario de empresas egipcias, con la intención de incrementar su valor para reflejar mayores garantías reales e incrementar la posibilidad de acceder a préstamos bancarios. Esta estrategia impacta en el resultado y en la estructura financiera de la organización. Kinney y Wempe (2004) estudian la implementación del método *Just in time* para la gestión de inventarios en empresas estadounidenses, encuentran que la adopción del método de valoración LIFO se relaciona positivamente con prácticas de gestión del resultado.

El método para valorar el inventario no solo repercute en la información financiera, sino también sobre la base fiscal. Así, Badertscher et al. (2019) estudian empresas estadounidenses que cotizan en el mercado de valores y encuentran que el cambio en política contable para valorar los inventarios de *First In First Out* (FIFO, por sus siglas en inglés) a LIFO se relaciona con una mayor agresividad fiscal, relación que se contrae cuando el cambio se realiza en sentido contrario. Jenkins y Pincus (1998) coinciden respecto a que las empresas que adoptan el método LIFO o que lo aplican durante varios períodos obtienen mayores beneficios tributarios. Además, evidencian que el método LIFO constituye una estrategia para evitar la volatilidad del resultado a lo largo del tiempo.

En definitiva las prácticas de gestión del inventario pueden ser diseñadas e implementadas para inferir sobre la estructura financiera de la empresa, lo que afectaría a la calidad de los reportes contables, incrementando el riesgo de la actividad empresarial y de los flujos de inversión al contar con información que pudiera mostrar empresas rentables y eficientes sin llegar a serlo con fiabilidad (Zhou et al., 2016).

Gestión del capital de trabajo

Elementos del estado de situación financiera, como las cuentas por cobrar y cuentas por pagar son considerados para la determinación y evaluación de indicadores financieros que permiten estimar la suficiencia de los recursos de corto plazo. De acuerdo con Anton y Afloarei (2021), el capital de trabajo es una herramienta que tiene el potencial de mejorar el rendimiento, la liquidez y el valor de una organización. Ante esto, según Talonpoika et al. (2014), la gerencia ha puesto interés en la gestión de los componentes del capital de trabajo, buscando disponer y utilizar eficazmente los recursos comprometidos en los procesos operativos.

La importancia del capital de trabajo se centra, en primer lugar, en el impacto directo que tiene sobre la disposición de recursos en el corto plazo, y, en segundo lugar, en la capacidad de influir en la valoración empresarial frente a inversores, acreedores y otras partes interesadas (Knauer y Wöhrmann, 2013). Desde esta perspectiva, Vijayakumaran (2019) señala que la gestión del capital de trabajo (*Working Capital Management*-WCM, por sus siglas en inglés), desempeña un papel crucial en la generación de valor empresarial. Los resultados de su estudio sugieren que la gerencia gestiona el capital de trabajo para modificar el flujo de efectivo, reduciendo el número de días de cuentas por cobrar, buscando cambiar de forma discrecional el valor de la empresa alineado a sus intereses. Por su parte, Gomes et al. (2022) en un estudio realizado a un grupo de empresas Portuguesas que cotizan en bolsa, encuentran indicios de la aplicación de prácticas fraudulentas reflejado en niveles anormalmente altos de cuentas por cobrar en relación al activo, las cuales pretendería alterar la situación financiera de las empresas.

Zimon et al. (2022) sostienen que la atención de los usuarios internos y externos que utilizan la información financiera, como directivos, propietarios, competidores o entidades financieras, se centra en evaluar la rentabilidad y la liquidez obtenida por la empresa. Jiang et al. (2016) manifiestan que para que la evaluación crediticia de una entidad sea positiva es importante que ésta cuente con una liquidez corriente superior a uno. Ante esto, con base en un estudio en empresas australianas, los autores demuestran que las organizaciones optan por reclasificar la deuda de corto plazo en obligaciones a largo plazo buscando alcanzar el indicador propuesto. Además, buscan reducir sus pasivos corrientes, dado que la reacción de las partes interesadas frente a un pequeño déficit en el capital de trabajo es drásticamente contraria a un pequeño superávit. En este contexto, Dyreng, Mayew, et al. (2017) analizan los mecanismos de la gerencia para incidir en la información financiera con el objetivo de evitar un capital de trabajo de negativo, encontrando indicios de un incremento de cuentas por cobrar ocasionado por el aumento en las ventas y la subestimación intencional de la provisión para cuentas incobrables; junto, con la reclasificación de obligaciones de corto plazo como deuda no corriente.

En relación a cambios en el balance como consecuencia de alterar el resultado, Trejo-Pech et al. (2016) evidencian en su estudio en empresas cotizadas estadounidenses que, los altos valores de cuentas por cobrar pueden ser el reflejo de la presión que experimenta la gerencia por cumplir con los niveles de venta y los resultados de periodos previos, lo que les lleva a flexibilizar a su juicio los acuerdos de negociación o adelantar ventas a plazos, aunque esto afecte a la estructura económica y al flujo de caja de la empresa. Por su parte, Fisher et al. (2019) al analizar empresas estadounidenses cotizadas, demuestran que cuando las organizaciones se encuentran en fases previas a la quiebra, modifican discrecionalmente su capital de trabajo mediante devengos anormales para alterar su estructura financiera y resultado con la intención de demostrar capacidad de pago a sus acreedores. Ettredge et al. (2010) estudian un grupo de empresas estadounidenses entre los años 1994 y 2003 e

identifican que las prácticas que buscan incrementar el resultado mediante la anticipación de las ventas o el retraso en los descuentos de las transacciones comerciales, impactan en los importes de las cuentas por cobrar alterando el capital de trabajo, sin verse reflejado en los flujos de efectivo.

Como se muestra en este subapartado, las empresas estarían interesadas en gestionar su capital de trabajo buscando incidir en su valoración empresarial, estructurando su situación económica y financiera con el objetivo de obtener fondos externos o alcanzar resultados esperados que como consecuencia impactan en las cuentas del balance.

Gestión del neto patrimonial

La actividad empresarial requiere contar con recursos, que constituyen la estructura financiera de las organizaciones. El acceso a recursos de terceros potencia el crecimiento y la generación de valor empresarial; así como, incrementa la competitividad y aporta a reducir la presión tributaria por el uso de los intereses como escudo fiscal. La óptima combinación entre recursos propios y de terceros permite maximizar la rentabilidad y disminuir el riesgo operacional; por lo tanto, los usuarios de la información financiera prestan atención a la evolución de los pasivos y el patrimonio para fundamentar su toma de decisiones (Khan et al., 2022).

En este contexto, las variaciones del patrimonio de una empresa pueden resultar alarmantes respecto a las expectativas de los grupos de interés (Yang et al., 2008). Sin embargo, existen razones propias de la actividad empresarial que pueden explicar estos cambios, como: los resultados acumulados de periodos anteriores, las variaciones del capital, la reinversión del beneficio, las operaciones en mercados financieros mediante nuevos instrumentos de patrimonio (Gomez-Ocampo et al., 2019) y la revalorización de los activos de largo plazo (Baek y Lee, 2016; Choi et al., 2013; Nijam, 2018). Jensen (2005) y Pantzalis y Park (2014) describen algunas estrategias utilizadas por las empresas para incrementar la cotización de los títulos en los mercados financieros, la sobrevaloración de activos no financieros, la recompra de activos financieros e instrumentos de patrimonio y la reinversión del beneficio. Se evidencia que todas estas medidas alteran el neto patrimonial, pudiendo traer consecuencias indeseables para los grupos de interés.

En un escenario distinto, los cambios del patrimonio pueden ser una consecuencia de las estrategias aplicadas por la gerencia para alterar el resultado o modificar la estructura financiera de la empresa (Ado et al., 2020; Makarem et al., 2018). Chi y Gupta (2009) estudian la posible gestión del resultado contable en empresas estadounidenses entre 1963 y 2002, y concluyen que las prácticas mediante devengos han derivado en la sobrevaloración del patrimonio. Das y Jena (2016) evalúan la manipulación del resultado en empresas indias, encuentran que el manejo de los devengos y actividades reales son comunes en estas organizaciones; sin embargo, se intensifican en periodos previos a la emisión de acciones en

mercados financieros locales por el objetivo de aumentar el rendimiento accionario, ante lo cual buscan incrementar el beneficio y controlan que el neto patrimonial no cambie. Houque et al. (2017) profundizan en estos hallazgos y concluyen que las prácticas de gestión de la información aplicadas por las empresas indias también tienen como objetivo reducir el coste de capital y mejorar su desempeño financiero. Hussain et al. (2022) analizan al sector empresarial chino y la existencia de prácticas manipuladoras, los resultados muestran que las empresas utilizan el apalancamiento financiero, preferentemente de corto plazo, para modificar su estructura financiera y satisfacer las expectativas de desempeño de los accionistas. En este mismo país, Guo et al. (2019) documentan que las empresas reclasifican sus inversiones financieras de corto a largo plazo mediante la gestión del valor razonable logrando disminuir la volatilidad del beneficio y modificar estratégicamente la estructura económica de las organizaciones.

Independiente de la estrategia de manipulación que se aplique con el objetivo de alterar el resultado o la situación financiera, la calidad de los informes contables se ve afectada, por lo que las partidas contables acumularán los efectos de las elecciones contables, la discrecionalidad, y los posibles errores en los juicios y estimaciones de la gerencia (DeFond, 2002). Los valores reflejados en el estado de situación financiera limitarán la capacidad de la gerencia para sesgar la información, pues sus posibilidades disminuyen en la medida en que los activos se encuentran cada vez más alejados de su valor razonable (Barton y Simko, 2002). La estrecha relación entre los distintos informes financieros ocasiona que las decisiones pasadas se reflejen en periodos futuros dificultando la manipulación en años posteriores; sin embargo, habrá que considerar la reversión o desclasificación de las estrategias utilizadas, pues esto posiblemente abrirá nuevos espacios para alterar las cifras contables (Baber et al., 2011).

Gestión del fondo de comercio

El fondo de comercio o llamado *goodwill* es un activo intangible que se reconoce en las combinaciones de negocio, es decir, al momento que la transacción implica una fusión o adquisición de una empresa. Según la NIC 38 el *goodwill* o plusvalía generada internamente no puede ser reconocida como activo intangible de la propia empresa (IASB, 2004). La NIIF 3 menciona que las combinaciones de negocio difieren de la compra de un activo porque se adquieren los activos y se asumen los pasivos que constituyen un negocio (IASB, 2018b). Comúnmente el importe del fondo de comercio está determinado por el valor presente de los flujos futuros de una combinación de negocios.

Cuando una empresa ha reconocido un importe por fondo de comercio, y la relación entre el valor de mercado y el valor contable es inferior a uno, el fondo de comercio se ha deteriorado, siendo pertinente registrar este valor (Jarva, 2009). Ante esto, dependiendo de la normativa de cada país, una vez que el fondo de comercio se ha reconocido debe depreciarse o

amortizarse en un tiempo establecido y podría ser deducible para el pago de impuestos, según la regulación fiscal. Por ejemplo, en el Reino Unido se considera un activo amortizable; mientras que, en Estados Unidos es definido como un activo depreciable desde 2001; para el caso de países como España y Francia puede ser considerado un activo amortizable o depreciable, dependiendo si la empresa cotiza o si reporta su información financiera de manera consolidada (Villacorta, 2020). Ante el deterioro del fondo de comercio, la gerencia decidiría el momento y el monto del reconocimiento, aspecto que podría tener un carácter discrecional dando origen a una posible asimetría de información (Bens et al., 2011; Ramanna, 2008).

Autores como Chen et al. (2019) en su estudio de empresas cotizadas en el periodo 2002 al 2015, Filip et al. (2015) para empresas norteamericanas y Li y Sloan (2017) para empresas incluidas en la base Compustat, demuestran que la discrepancia temporal entre la reducción del valor de mercado de las empresas y el reconocimiento del deterioro del fondo de comercio se origina por el retraso discrecional por parte de los gerentes, dado que el importe del fondo de comercio se determina en función de los flujos de efectivo futuros estimados. Entonces, se manipulan los flujos de efectivo actuales al alza con la intención de incidir en un pronóstico optimista de los flujos futuros, lo cual evitaría reconocer el deterioro del fondo de comercio.

Los gerentes podrían postergar el reconocimiento del deterioro del fondo de comercio, por ejemplo, por su motivación de alterar la estructura económica y financiera de la empresa. Así, Beatty y Weber (2006) en su estudio en empresas cotizadas, encuentran que la gerencia busca mantener el valor del activo retrasando el deterioro del fondo de comercio, por su necesidad de mantener el valor de ciertos indicadores de endeudamiento establecidos en sus contratos de deuda. También, las motivaciones pueden estar alineadas con los requerimientos del mercado de valores, por lo que Ramanna y Watts (2012) en su estudio considerando empresas que cotizan entre los años 2003 y 2006, evidencian que las empresas buscando cumplir con las expectativas de crecimiento, la cual se mide por el tamaño del activo, retrasan el deterioro del fondo de comercio para evitar fluctuaciones del precio de las acciones. Además, los autores muestran que cuando la gerencia dispone de información privilegiada que le permite confiar que superará las expectativas del mercado, pospone el reconocimiento del deterioro con el objetivo de mantener o incrementar la cotización actual. Incluso Nagar y Sen (2017) analizan la reclasificación de gastos operativos a las partidas especiales como una estrategia para alcanzar o superar los resultados previos de empresas estadounidenses, y determinan que las empresas trasladan ciertos gastos operativos al deterioro del fondo, comportamiento que se intensifica en empresas con dificultades financieras. Además, señalan que los gerentes consideran una práctica de manipulación difícil de ser detectada por auditores, inversores o entes de supervisión.

La postergación oportunista del reconocimiento del deterioro del fondo de comercio puede repercutir sobre el desempeño de las empresas. Li et al. (2011) estudian la reacción de los participantes del mercado de valores ante el deterioro del fondo de comercio, y muestran que

tanto inversores como analistas analizan reducir sus expectativas tras el anuncio extemporáneo de un deterioro del fondo de comercio; además, ciertos estudios (Filip et al., 2015; Li y Sloan, 2017; Nagar y Sen, 2017) determinan que el desempeño empresarial se reduce en periodos posteriores a la postergación. Sin embargo, debemos considerar que pueden existir circunstancias inherentes a la actividad empresarial que podrían explicar la brecha temporal entre la pérdida del valor económico del fondo de comercio y su reconocimiento contable, por ejemplo, la evolución desfavorable de los factores macroeconómicos utilizados para la estimación de los flujos de efectivo futuros y la tasa de descuento que determina el valor del fondo de comercio (Chen et al., 2019).

3.4. Planteamiento de objetivos.

Como se ha mencionado en la introducción de esta tesis, el objetivo principal es examinar si las empresas ecuatorianas realizan prácticas de manipulación real, bajo el supuesto de que pretenden evitar un impuesto sobre sociedades mínimo. Junto a esto, se investigan qué factores del entorno y empresariales pueden repercutir en estos comportamientos, y se indaga sobre los mecanismos que emplearían las empresas. Por lo antes mencionado, se plantean los siguientes objetivos específicos:

O1. Identificar los determinantes de la tasa impositiva efectiva en Ecuador. Este estudio exploratorio, aplicado en el contexto ecuatoriano, realizamos considerando a las empresas que no se ven afectadas por el impuesto mínimo, por lo que los resultados pueden ser comparados con estudios empíricos similares.

O2. Identificar los factores empresariales y del entorno que determinan la probabilidad de que una empresa soporte un impuesto mínimo. Los hallazgos pudieran advertir sobre los elementos que influyen en la posibilidad de que el anticipo se convierta en el impuesto sobre sociedades a pagar, incluyendo características propias y del contexto en el cual operan las empresas.

O3. Determinar la existencia de una concentración inusual de empresas en torno a un punto de referencia donde las cargas fiscales entre ambos sistemas fiscales se igualan. Esto pudiera sugerir un tratamiento o adecuación de las variables que afectan al cálculo del impuesto sobre sociedades y al anticipo.

O4. Estudiar la aplicación de estrategias de manipulación por parte de la gerencia para evitar soportar el impuesto mínimo. Esto pudiera sugerir los mecanismos que estarían diseñando e implementando las empresas para evitar un impuesto sobre sociedades mínimo.

4. Análisis empíricos

4.1. Selección y descripción de la muestra

En esta tesis doctoral se considera a las empresas de Ecuador sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (con actividad de control gubernamental), en el periodo 2014 a 2018, tiempo en el que, como ya se ha dicho, estuvo vigente el anticipo. La Tabla 4 informa sobre el proceso de selección de la muestra.

Tabla 4. *Composición de la muestra.*

Criterio	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Sociedades ecuatorianas, 2014 - 2018	48.739	51.180	51.674	49.019	45.581	246.193
Se excluyen:						
Empresas sin auditoría externa	40.992	42.974	43.312	40.494	37.095	204.867
Empresas financieras, adm. pública y defensa	307	363	408	426	436	1.940
Empresas con sistema tributario especial	328	361	344	389	426	1.848
Empresas con patrimonio negativo	233	233	307	241	214	1.228
Empresas con datos faltantes o erróneos	41	60	38	51	48	238
Empresas sin carga fiscal	366	428	491	506	583	2.374
Muestra de estudio:	6.472	6.761	6.774	6.912	6.779	33.698

La muestra inicial tiene 246.193 observaciones. Se excluyen a las empresas que no contaron con informe de auditoría externa⁵, lo cual disminuye la muestra a 41.326 observaciones. Tampoco se consideran a las empresas del sector financiero y de seguros⁶, entidades de servicio público⁷ y entidades sujetas a otros regímenes impositivos⁸, por tener consideraciones diferentes en la legislación fiscal, lo que redujo la muestra a 37.538

⁵ Según la legislación ecuatoriana son las compañías con un valor de activos inferior a un millón de dólares en el año anterior.

⁶ El sector financiero y seguros están sujetos a un régimen especial para el cálculo del anticipo, siendo del 1% o 2% de los ingresos, dependiendo del tamaño de la entidad (Ley de Régimen Tributario Interno [LRTI], 2004, Art. 41).

⁷ Estas empresas no están sujetas al pago de impuestos y sus excedentes deben ser reinvertidos en su totalidad.

⁸ Por ejemplo, las empresas del sector bananero soportan un impuesto único con base en el número de cajas vendidas. El sector de producción y cultivo de palma tienen un impuesto sobre sociedades único con base en una tabla progresiva según el monto de ingresos.

observaciones. Por último, se eliminan las observaciones de empresas quebradas⁹; al igual que las observaciones con datos faltantes o erróneos y las observaciones correspondientes a empresas en el año que no soportaron carga fiscal¹⁰. Por lo tanto, la muestra final sujeta a estudio es de 33.698 observaciones, correspondiente a 10.033 empresas.

A diferencia de estudios como Dyreng, Hanlon, et al. (2017) o Atwood et al. (2010) no se eliminan las observaciones con resultado antes de impuestos negativo o cero. Si bien la tasa efectiva del impuesto no se puede calcular, para el caso de la legislación ecuatoriana estas empresas tienen responsabilidad fiscal, al pagar un impuesto mínimo igual al importe del anticipo, el cual al ser calculado en función del activo, patrimonio, ingresos y gastos siempre resulta en una cuantía positiva que debe ser pagada por la empresa. La Tabla 5 agrupa las observaciones de estudio considerando si el resultado es positivo o negativo y según la carga fiscal que asumen.

Tabla 5. *Observaciones clasificadas según su resultado y carga fiscal.*

Característica	Carga fiscal		Total observaciones	
	Subgrupo1: Tasa nominal	Subgrupo2: Anticipo		
Panel A: resultado positivo	18.946 66,4%	9.598 33,6%	28.544	84,7%
Panel B: resultado negativo	569 11,0%	4.585 89,0%	5.154	15,3%
Total:	19.515 57,9%	14.183 42,1%	33.698	

Nota. Panel A: empresas con beneficio. Panel B: empresas con resultado cero o pérdida. Subgrupo1: empresas que pagan según la tasa nominal del 22% entre el 2014 y 2017, y 25% para 2018. Subgrupo2: empresas que pagan anticipo, por ser mayor que la aplicación de la tasa nominal.

Se destaca que el 84,7% de las observaciones han generado beneficio por sus operaciones. Además, el 42,1% han asumido una carga fiscal igual al anticipo, que es independiente de su resultado, lo cual muestra que el impuesto mínimo es de común aplicación en el tejido empresarial. Para el caso del 15,3% de las observaciones caracterizadas por la obtención de

⁹ Empresas con patrimonio neto igual a cero o negativo.

¹⁰ Algunas empresas en años específicos no pagaron impuesto sobre sociedades ni anticipo. Los motivos fueron varios; por ejemplo, las empresas localizadas en cantones fronterizos estuvieron exoneradas en el 2015. Las sociedades impactadas por el terremoto no tuvieron carga fiscal en el 2016. En la sección relacionada con el contexto ecuatoriano se pueden revisar con detalle algunos casos.

resultados negativos, en un 89% soportaron el anticipo. El comportamiento temporal de las empresas según el resultado obtenido y su condición fiscal se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6. *Empresas clasificadas según su resultado y carga fiscal, por año.*

Panel A: Resultado positivo							
Característica	2014	2015	2016	2017	2018	Total	%
Observaciones	5.623	5.556	5.451	5.940	5.974	28.544	84,7%
Soportan tasa nominal	3.578	3.554	3.474	4.047	4.293	18.946	66,4%
Soportan anticipo	2.045	2.002	1.977	1.893	1.681	9.598	33,6%
Panel B: Resultado negativo							
Característica	2014	2015	2016	2017	2018	Total	%
Observaciones	849	1.205	1.323	972	805	5.154	15,3%
Soportan tasa nominal	56	127	147	111	128	569	11%
Soportan anticipo	793	1.078	1.176	861	677	4.585	89%

Nota. Panel A: empresas con beneficio. Panel B: empresas con resultado cero o pérdida.

En el panel A de la Tabla 6, se observan 28.544 observaciones (9.295 empresas) que generan beneficio contable, y que en el 66,4% de los casos están sujetas al impuesto sobre sociedades por la aplicación de la tasa nominal. En contraste, 9.598 observaciones soportan por carga fiscal una mayor tarifa fijada sobre la base del anticipo. El número de empresas que enfrentan una carga fiscal derivada del anticipo ha disminuido con los años, de 2.045 en 2014 a 1.681 en 2018, lo cual podría ser un indicio de que las empresas con el paso del tiempo aprenden a generar estrategias para no sobrepasar el impuesto que genera la tasa nominal.

En el panel B se presentan 5.154 observaciones (3.209 empresas) que, a pesar de tener pérdida, han soportado en el 89% de los casos un impuesto sobre sociedades mínimo. El otro 11% (569 observaciones) evidencia la diferencia entre la legislación tributaria y la normativa financiera, al generar una base fiscal positiva a pesar de que el resultado contable fuera negativo. Se resalta al año 2016 por la posible afectación empresarial que se evidencia al mostrar el menor número de empresas que generan beneficio y a su vez la mayor cantidad de observaciones con pérdida que deben asumir el anticipo. Este comportamiento pudiera estar explicado por dos fenómenos ya comentados, que afectaron a la economía ecuatoriana, una catástrofe natural en abril 2016 y la caída de los precios del petróleo a nivel mundial por el auge de la producción desde mediados del 2014, lo que resultó en una disminución del PIB de 1,5% en ese año.

Conocer las características del tejido empresarial ecuatoriano apoya en la comprensión del diseño e implementación de estrategias empresariales, particularidades que pueden diferir sustancialmente de otras que se realizan en países desarrollados. En concreto conocer, el tamaño, la rentabilidad, el nivel de endeudamiento, resultan claves para comprender el tejido empresarial. Por otra parte, tanto estas variables, como algunas otras son empleadas en los análisis empíricos que se abordan en esta tesis, y por ello la Tabla 7 muestra los estadísticos descriptivos.

Tabla 7. *Estadísticos descriptivos de la muestra total.*

Variable	Obs.	Media	Desv. Est.	Mínimo	p25	p50	p75	Máximo
Tamaño	33.698	1,395	1,130	0,000	0,530	1,131	1,981	5,071
PPE	33.698	0,348	0,298	0,000	0,079	0,278	0,566	1,000
Intangible	33.698	0,007	0,032	0,000	0,000	0,000	0,000	0,256
ROA	33.698	0,061	0,096	-0,301	0,012	0,043	0,093	0,480
ROE	33.698	0,044	0,547	-4,710	-0,002	0,060	0,184	1,000
Deudafin	33.698	0,093	0,141	0,000	0,000	0,014	0,140	0,637
Endeudamiento	33.698	0,594	0,265	0,000	0,412	0,632	0,809	0,998
EndeudamientoCP	33.698	0,387	0,262	0,000	0,170	0,359	0,575	0,989
EndeudamientoLP	33.698	0,207	0,226	0,000	0,024	0,130	0,314	0,945
Edad	33.698	19,938	13,662	2,000	10,000	16,000	27,000	98,000

Nota. TAMAÑO = logaritmo del activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. ROA = resultado operativo / activo total. ROE = resultado neto / patrimonio. DEUDAFIN = deuda con instituciones financieras de corto y largo plazo / activo total. ENDEUDAMIENTO = pasivo total / activo total. ENDEUDAMIENTOCP = pasivo de corto plazo / activo total. ENDEUDAMIENTOLP = pasivo de largo plazo / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. Las variables fueron *winsorizadas* al 1% y 99%.

El tejido empresarial ecuatoriano se caracteriza por tener un grupo reducido de empresas de gran tamaño y alta rentabilidad concentradas en el último cuartil, evidenciado en los altos valores sobre p75 de las variables *Tamaño*, *ROA* y *ROE* con relación a la media y mediana. Se resalta la existencia de pocas empresas que llegan a un *Tamaño* que representa casi cuatro veces la empresa promedio (media de 1,395 y máximo de 5,071). Las empresas en promedio han operado alrededor de 20 años; sin embargo, existe un importante grupo con una edad superior a 27 años. Kasasbeh (2021) resalta la importancia de incluir la antigüedad de las empresas al momento de evaluar las características y el desempeño de los grupos económicos.

Al profundizar en el análisis de la rentabilidad tanto económica como financiera, estas presentan valores distantes entre la media y mediana; la rentabilidad financiera *ROE* muestra una alta dispersión reflejada en el cuartil 75 de casi tres veces su mediana, es decir, del 18%

versus un 6%. Otra característica importante son los valores reflejados en el percentil 25, así, la cuarta parte de las empresas presentan en promedio un *ROE* negativo de 0,2%, lo cual evidencia la baja capacidad de un importante grupo de empresas para generar beneficio para los inversores. La rentabilidad económica *ROA* muestra que el 25% de las empresas genera un beneficio sobre los activos sobre 9,3% hasta llegar a un máximo del 48%, valores muy superiores al promedio de 6,1%. El *ROA* y *ROE* son importante indicadores del desempeño financiero que permiten evaluar el desarrollo y permanencia de las empresas (Pantea et al., 2014).

Los niveles de *Endeudamiento* sugieren que las empresas están financiando en mayor medida sus operaciones a través de deuda, en un 59,4%, y que este apalancamiento es mayor con recursos a corto plazo, en un 38,7% de la variable *EndeudamientoCP* versus un 20,7% promedio a largo plazo, *EndeudamientoLP*. Además, los recursos que provienen específicamente del sector financiero *Deudafin* representan en promedio el 9,3% de los activos totales, pudiendo llegar a comprometer hasta el 63,7% de la inversión total. Este comportamiento podría resultar normal al considerar que la mayoría de las empresas no forman parte del mercado valores, por lo que es su principal fuente de financiación. La gestión de la deuda es importante por el impacto del coste financiero en el resultado y en la determinación del impuesto sobre sociedades, el impulso para la generación de ingresos y las necesidades de financiamiento futuro, por lo que las empresas deben evaluar con detenimiento el nivel adecuado de los recursos de terceros (San Martín y Saona, 2017; Ullah et al., 2020).

En promedio, el 35% de los activos representan inversión en propiedad, planta y equipo lo cual aporta al desarrollo empresarial a largo plazo; no obstante, al menos la mitad de las observaciones tendrían un valor inferior al 28%, lo cual se muestra en la mediana de la variable *PPE*. Galbreath (2005) sostiene que los activos tangibles pueden generar una ventaja competitiva y contribuir al éxito y sostenibilidad empresarial; además, Jancenelle (2021) muestra que estas inversiones, junto con otras, ayudan a obtener mayores niveles de productividad. Para el caso de *Intangible* el promedio es inferior al 1% del total de activos, destacando que solo la cuarta parte del tejido empresarial ha invertido en bienes de esta naturaleza. Andonova y Ruíz-Pava (2016) argumentan con base en su estudio en empresas colombianas, que los activos intangibles son capaces de crear ventajas competitivas e impactar de manera positiva en los resultados. Sin embargo, Kafouros y Aliyev (2016) sostienen que los activos intangibles tienen una capacidad limitada para mejorar el desempeño empresarial cuando el país de residencia se caracteriza por tener baja institucionalidad, con base en su estudio en 14 países de Europa Central y del Este, catalogadas como economías en transición.

Las características de las observaciones clasificadas según su resultado (Panel A y Panel B), se muestran en la Tabla 8. Las variables fueron calculadas de la misma forma que para la Tabla 7.

Tabla 8. Estadísticos descriptivos de la muestra según el resultado.

Panel A: Resultado Positivo								
Variable	Obs.	Media	Desv. Est.	Mínimo	p25	p50	p75	Máximo
Tamaño	28.544	1,430	1,135	0,000	0,566	1,169	2,018	5,071
PPE	28.544	0,337	0,289	0,000	0,080	0,266	0,541	0,996
Intangible	28.544	0,007	0,031	0,000	0,000	0,000	0,000	0,256
ROA	28.544	0,081	0,085	0,000	0,025	0,055	0,105	0,480
ROE	28.544	0,149	0,273	0,000	0,018	0,090	0,216	1,000
Deudafin	28.544	0,093	0,139	0,000	0,000	0,018	0,143	0,637
Endeudamiento	28.544	0,598	0,256	0,000	0,424	0,632	0,805	0,998
EndeudamientoCP	28.544	0,394	0,256	0,000	0,183	0,366	0,576	0,989
EndeudamientoLP	28.544	0,204	0,221	0,000	0,027	0,130	0,307	0,945
Edad	28.544	19,607	13,520	2,000	9,000	16,000	26,000	98,000
Panel B: Resultado Negativo								
Variable	Obs.	Media	Desv. Est.	Mínimo	p25	p50	p75	Máximo
Tamaño	5.154	1,204	1,079	0,000	0,361	0,932	1,773	5,071
PPE	5.154	0,412	0,335	0,000	0,073	0,370	0,710	0,996
Intangible	5.154	0,009	0,037	0,000	0,000	0,000	0,000	0,256
ROA	5.154	-0,049	0,077	-0,301	-0,066	-0,020	-0,002	0,000
ROE	5.154	-0,536	1,069	-4,710	-0,414	-0,134	-0,042	0,000
Deudafin	5.154	0,088	0,152	0,000	0,000	0,000	0,120	0,637
Endeudamiento	5.154	0,574	0,308	0,000	0,326	0,635	0,844	0,998
EndeudamientoCP	5.154	0,350	0,289	0,000	0,090	0,293	0,564	0,989
EndeudamientoLP	5.154	0,223	0,252	0,000	0,011	0,132	0,354	0,945
Edad	5.154	21,769	14,283	2,000	11,000	18,000	30,000	97,000

Nota. TAMAÑO = logaritmo del activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activo intangible neto / activo total. ROA = resultado operativo / activo total. ROE = resultado neto / patrimonio. DEUDAFIN = deuda con instituciones financieras de corto y largo plazo / activo total. ENDEUDAMIENTO = pasivo total / activo total. ENDEUDAMIENTOCP = pasivo de corto plazo / activo total. ENDEUDAMIENTOLP = pasivo de largo plazo / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. Diferencias significativas al 1% para análisis de varianza entre las medias de las variables del Panel A y Panel B. Se exceptúa *Deudafin* con una diferencia estadísticamente significativa al 5%. Se excluyó del análisis de varianza a *ROA* y *ROE*, por ser grupos de empresas con resultados opuestos.

Los estadísticos muestran que los grupos de estudio distan en todas las características evaluadas, reflejado en las diferencias significativas de las variables. El Panel A, de empresas con beneficio, se caracteriza por incluir a las de mayor tamaño, con un promedio de 1,430 valor que supera al 1,395 de la muestra total; además, su rentabilidad económica promedio es del 8,1% y la financiera de 14,9%. La forma de endeudarse difiere con las empresas que generan pérdida, pues aquellas con beneficio se financian en mayor medida con recursos de corto plazo, mostrando promedios de 39,4% versus 35%; el endeudamiento de largo plazo

presenta la relación contraria, con un valor medio de 20,4% para las empresas del Panel A en comparación del 22,3% de otro panel.

Las empresas del Panel B que tienen pérdida son de menor tamaño y han realizado en promedio mayor inversión en propiedad, planta y equipo y activos intangibles, siendo intensivas en capital inmovilizado con una media de 41,2% superior al 34,8% del total del tejido empresarial. Además, sus pérdidas representan el 4,9% de los activos totales y el 53,6% de la propiedad de los inversores en promedio. Las características de las empresas con pérdida están alineadas con los resultados presentados por Dahmash et al. (2021), Egbunike y Okerekeoti (2018) y Vojinović et al. (2022) quienes concluyen que el rendimiento empresarial está influenciado positivamente por el tamaño de las operaciones; es decir, que las grandes empresas generan, en conjunto con otros factores, mayores beneficios que las pequeñas. En este sentido, aspectos como la participación en el mercado y la concentración empresarial, favorecen a que las grandes empresas obtengan mayores beneficios (Pieri y Verruso, 2019; Stojanović y Kostić, 2013). La mayor inversión en activos intangibles estaría alineado con lo presentado por Crema y Nosella (2014) y Steenkamp y Kashyap (2010) quienes sostienen que las pequeñas empresas se enfrentan a un complejo sistema de competitividad empresarial y buscan alternativas eficaces, como la inversión en intangibles, para crear valor en sus empresas y destacar en el mercado. Además, estos activos intangibles son especialmente importantes y generan alto impacto en el crecimiento de las empresas más pequeñas (Kraja, 2018). Sin embargo, a pesar de que estos pudieran ser impulsores del desempeño empresarial, al parecer no es el caso de las empresas ecuatorianas. Posiblemente, su mayor intensidad junto con la de la propiedad, planta y equipo las llevaría a que el anticipo se convierta en su impuesto mínimo, al estar esas partidas incluidas en el cálculo.

4.2. Comportamiento del tejido empresarial ecuatoriano

4.2.1. Presión fiscal

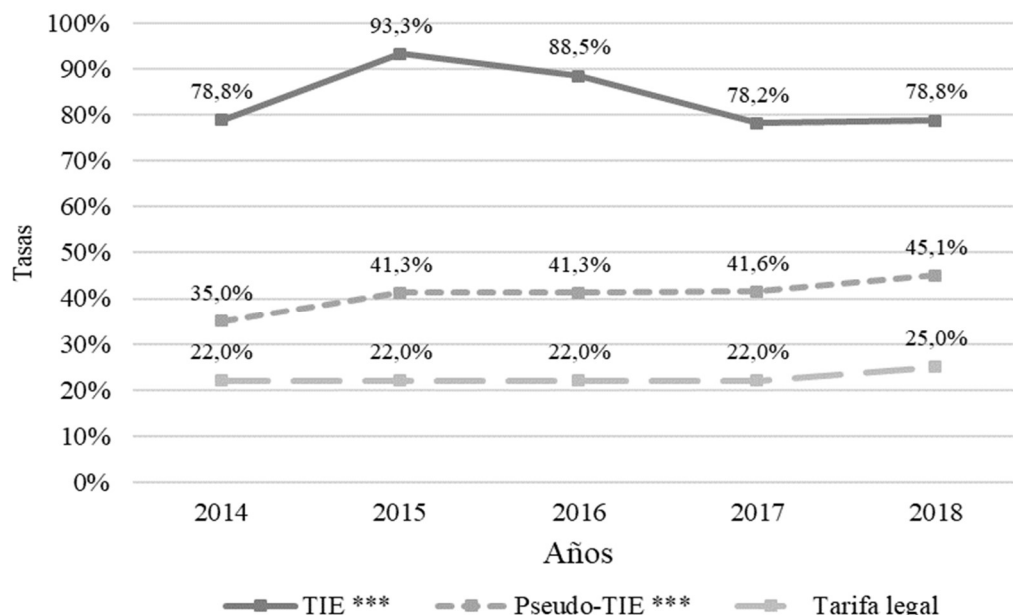
El análisis institucional evidencia la importancia de dimensionar la carga fiscal real que asumen las empresas, así como, analizar los factores macro y microeconómicos que impactan en su tasa impositiva efectiva. Para el caso de Ecuador, es trascendental dada su legislación tributaria que, como se mencionó en apartados anteriores, contempla un impuesto sobre sociedades mínimo derivado del anticipo, lo cual en ocasiones desplaza a la aplicación de la tarifa nominal establecida. Entonces en este apartado, antes de plantear las hipótesis de investigación relacionadas con los determinantes de la tasa impositiva efectiva y del riesgo de asumir el anticipo, hemos considerado necesario conocer la presión fiscal que soportan las empresas ecuatorianas.

La presión fiscal se determina por medio de la tasa impositiva efectiva (*TIE*), la cual muestra la relación entre el impuesto sobre sociedades a pagar y el resultado antes de impuestos, por lo que se calcula únicamente para las empresas con beneficio (Panel A de la Tabla 5). El impuesto sobre sociedades a pagar es igual al mayor importe entre el impuesto por la aplicación de la tasa nominal (base imponible * tasa nominal) y la cuantía del anticipo (suma de los porcentajes de activos, patrimonio, ingresos y gastos según la legislación).

No incluimos a las empresas con resultado negativo, debido a que las tasas impositivas negativas carecen de interpretación, por lo que comúnmente las investigaciones proceden a truncar la tasa efectiva entre cero y uno. Las metodologías de supresión y transformación han sido aplicadas en estudios previos (Delgado et al., 2014; Gupta y Newberry, 1997; Lazăr, 2014; Minnick y Noga, 2010) cuyo procedimiento se encuentra justificado al evidenciar una posible malinterpretación de los indicadores, por la complejidad de su análisis y una posterior alteración de los resultados, por lo que para el análisis de la *TIE* no se incluyeron las observaciones menores a cero. Este tratamiento diferenciado de la tasa impositiva efectiva negativa se presenta también en investigaciones actuales de acuerdo a lo reportado por Granados et al. (2021) y Jaffar et al. (2021) donde advierten que el resultado negativo de la tasa impositiva efectiva podría acarrear problemas de tasas positivas aparentes y errores interpretativos.

La *TIE* la hemos calculado considerando estudios previos (Chen et al., 2010; Fernández-Rodríguez et al., 2021; Fonseca-Díaz et al., 2018; Fonseca et al., 2011; Gupta y Newberry, 1997; Hanlon y Heitzman, 2010; Molina y Barberá, 2016; Monterrey y Sánchez, 2010). Esta medida no incluye impuestos diferidos, debido a que trasladan impuestos entre periodos fiscales (Dyreg, Hanlon, et al., 2017). A diferencia de otros estudios, no hemos truncado la variable *TIE* para valores mayores a uno por la característica de la legislación tributaria ecuatoriana de que las empresas puedan soportar tasas efectivas sin límite.

Para dimensionar la presión fiscal y conocer los grupos de estudio, se han realizado algunos análisis mediante estadística descriptiva. Para evaluar la presión fiscal y su comportamiento, la tasa impositiva efectiva se ha comparado con la pseudo tasa impositiva (*pseudo-TIE*) y con la tarifa fijada en la legislación. Se ha establecido a la pseudo tasa impositiva (*pseudo-TIE*) como la presión fiscal que hubieran soportado las empresas en ausencia del anticipo, por lo que esta tasa es comparable con estudios tradicionales sobre *TIE*. La Figura 4 muestra el comportamiento de la *TIE* y su relación con la tasa nominal y la *pseudo-TIE*, para el periodo de estudio.

Figura 4. Presión fiscal del tejido empresarial por el impuesto sobre sociedades.

Nota. *** Diferencia significativa al 1% para análisis de varianza entre la pseudo-TIE y la TIE por año.

La información referente a las tasas impositivas evidencia una pseudo tasa impositiva con un comportamiento similar a la tasa nominal, al igual que lo muestran Lopes y Gomes (2018) en su estudio sobre la relación de estas tarifas. La tasa impositiva efectiva de las empresas ecuatorianas dista radicalmente de las dos antes mencionadas, lo cual evidencia el importante impacto del anticipo al ser considerado como impuesto mínimo. A partir del año 2015 la *TIE* descende, tendencia que no muestran las otras tarifas, esto podría ser un indicio de que las empresas con el tiempo aprenden a operar buscando la menor afectación a pesar de la alta carga fiscal que impone el sistema. Además, la *pseudo-TIE* muestra un incremento en el último año al igual que la tasa nominal, cambio que no sucede en la tasa impositiva efectiva. Autores como Dyreng et al. (2008) sostienen que la diferencia entre la tasa impositiva efectiva y su tasa nominal presenta la ineficiencia del régimen fiscal, bajo el supuesto de que puede ser el resultado de la aplicación de prácticas de evasión tributaria junto con estrategias agresivas, las cuales impedirían que el Gobierno alcance la recaudación esperada, establecida considerando la tarifa fijada en la legislación. Bajo esta afirmación, el sistema fiscal ecuatoriano muestra su alta ineficiencia y la elevada presión fiscal que ejerce sobre las empresas, afectando su capacidad económica.

Los estadísticos descriptivos de la tasa impositiva efectiva por año se muestran en la Tabla 9.

Tabla 9. *Tasa impositiva efectiva por año, para empresas con beneficio (Panel A de la Tabla 5).*

Año	Obs.	Media	Desv. Est.	Mínimo	p25	p50	p75	Máximo
2014	5.623	0,788	1,891	0,053	0,225	0,270	0,530	14,221
2015	5.556	0,933	2,146	0,053	0,231	0,300	0,643	14,221
2016	5.451	0,885	1,997	0,053	0,237	0,312	0,637	14,221
2017	5.940	0,782	1,805	0,053	0,230	0,290	0,571	14,221
2018	5.974	0,788	1,738	0,053	0,257	0,324	0,608	14,221
Total	28.544	0,833	1,918	0,053	0,234	0,300	0,594	14,221

Nota. Diferencia significativa al 1% para análisis de varianza ANOVA, sobre las medias de la *TIE* anual.

Prueba de Bonferroni				
Año	2014	2015	2016	2017
2015	0,145***			
2016	0,097*	-0,048		
2017	-0,007	-0,151***	-0,103**	
2018	-0,001	-0,145***	-0,097*	0,006

Nota. *, ** y *** diferencia significativa al 10%, 5% y 1% respectivamente.

Como se observa en la Tabla 9, las tasas impositivas efectivas son diferentes cada año. Las comparaciones múltiples entre grupos muestran que el 2015 y 2016 destacan por su alto valor promedio y por sus diferencias estadísticamente significativas en relación con los otros tres años de estudio. El comportamiento de la presión fiscal revela que en todos los periodos existe un grupo de empresas ubicadas en el último cuartil, que están sujetas a tasas impositivas extremadamente elevadas, que pueden comprometer más del total del beneficio obtenido.

También, hemos analizado la presión fiscal que soportan las empresas por sector económico, clasificadas bajo el *Global Industry Classification Standard* (GICS, por sus siglas en inglés), resultados que se muestran en la Tabla 10.

Tabla 10. Tasa impositiva efectiva por sectores económicos, para empresas con beneficio (Panel A de la Tabla 5).

Año	Obs.	Media	Desv. Est.	Mínimo	p25	p50	p75	Máximo
10 Energía	318	0,698	1,802	0,053	0,222	0,265	0,481	14,221
15 Materiales	1.768	0,730	1,653	0,053	0,235	0,295	0,528	14,221
20 Industrial	5.288	0,862	1,951	0,053	0,237	0,307	0,623	14,221
25 Consumo Discrecional	11.533	0,809	1,841	0,053	0,240	0,305	0,604	14,221
30 Productos Prim. Nec.	5.391	0,814	1,858	0,053	0,230	0,297	0,599	14,221
35 Salud	752	0,673	1,681	0,053	0,237	0,299	0,478	14,221
50 Comunicación y TI	462	0,941	2,172	0,053	0,251	0,319	0,582	14,221
55 Servicios Ut. Pública	187	0,634	1,331	0,053	0,225	0,256	0,469	14,221
56 Bienes Inmuebles	2.845	1,032	2,407	0,053	0,222	0,272	0,633	14,221
Total	28.544	0,856	2,083	0,053	0,234	0,300	0,594	14,221

Nota. Diferencia significativa al 1% para análisis de varianza ANOVA, sobre las medias de la TIE por sector.

Prueba de Bonferroni								
Sectores	10 Energía	15 Materiales	20 Industrial	25 Consumo	30 Prim. Nec.	35 Salud	50 Com TI	55 Ut. Pública
15 Materiales	0,031							
20 Industrial	0,164	0,133						
25 Consumo Discrecional	0,111	0,08	-0,053					
30 Productos Prim. Nec.	0,116	0,085	-0,048	0,005				
35 Salud	-0,025	-0,057	-0,189	-0,136	-0,141			
50 Comunicación y TI	0,243	0,212	0,079	0,132	0,127	0,269		
55 Servicios Ut. Pública	-0,064	-0,096	-0,228	-0,175	-0,18	-0,039	-0,308	
56 Bienes Inmuebles	0,334	0,302***	0,17***	0,223***	0,218***	0,359***	0,09	0,398

Nota. *** diferencia significativa al 1%.

La presión fiscal varía según el sector económico en el cual opera una empresa. Los datos de la Tabla 10 muestran el efecto de las políticas tributarias establecidas para ciertas industrias. Por ejemplo, los sectores de Servicios de Utilidad Pública, Salud y Energía soportaron una menor tasa impositiva efectiva. El sector de Servicios de Utilidad Pública contempla: suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado y distribución de agua alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento. El sector de Energía incluye actividades de: explotación de minas y canteras, fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo y transporte por tuberías. El sector Salud engloba actividades relacionadas con equipos y servicios médicos, y productos farmacéuticos, biotecnología y ciencias de la salud (S&P Dow Jones Indices, 2019). Es coherente para la realidad

ecuatoriana que estos sectores soporten menor carga fiscal, debido a que la comercialización de petróleo genera ingresos importantes para el país. En relación con los servicios públicos y los servicios de salud, son de primera necesidad y de alta demanda social. Las comparaciones múltiples entre grupos muestran que el sector de Bienes Inmuebles destaca por la diferencia estadísticamente significativa de su media con cinco sectores de estudio.

La determinación de un impuesto mínimo afecta a un tercio del tejido empresarial que genera beneficio, pudiendo comprometer gran parte o incluso la totalidad del resultado. Una comparación de las características empresariales por subgrupos (Panel A de la Tabla 5, Subgrupo1 vs. Subgrupo2) según soporten una carga fiscal bajo la tasa nominal o mayor, es decir soportan el anticipo, se muestra en la Tabla 11. Las variables se calculan de la misma manera que en apartados anteriores.

Tabla 11. Estadísticos descriptivos para empresas con beneficio por subgrupos, (Panel A de la Tabla 5, Subgrupo1 vs. Subgrupo2).

Variable	Subgrupo1 Tasa nominal	Subgrupo2 Anticipo
Observaciones	18.946	9.598
Tamaño***	1,489	1,314
PPE ***	0,331	0,348
Intangible ***	0,007	0,006
ROA ***	0,104	0,035
ROE ***	0,207	0,033
Deudafin ***	0,085	0,110
Endeudamiento ***	0,579	0,636
EndeudamientoCP ***	0,387	0,406
EndeudamientoLP ***	0,191	0,230
Edad ***	19,160	20,489

Nota. TAMAÑO = logaritmo del activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. ROA = resultado operativo / activo total. ROE = resultado neto / patrimonio. DEUDAFIN = deuda con instituciones financieras de corto y largo plazo / activo total. ENDEUDAMIENTO = pasivo total / activo total. ENDEUDAMIENTOCP = pasivo de corto plazo / activo total. ENDEUDAMIENTOLP = pasivo de largo plazo / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. *** Diferencias significativas al 1% para análisis de varianza, según test de Welch.

Los datos revelan que las empresas que soportan anticipo (Subgrupo2) son de menor tamaño y rentabilidad, y están más endeudadas; además, presentan mayor inversión en propiedad, planta y equipo, lo que les llevaría a soportar en anticipo al estar esta partida inmersa en su cálculo. El régimen fiscal afecta en mayor medida a las empresas más pequeñas, que han recurrido mayoritariamente a financiamiento externo.

4.2.2. Comportamiento de las empresas con pérdidas

Este apartado busca dimensionar la afectación causada por el sistema tributario a las empresas con resultado negativo (Panel B de la Tabla 5), por lo que se incluye a 3.209 empresas (5.154 observaciones). Dada la imposibilidad de cuantificar su presión fiscal con la tasa impositiva efectiva, se emplearán herramientas de estadística descriptiva. La muestra considera a las empresas que a pesar de tener pérdida pagan un impuesto sobre sociedades y cuentan con informe de auditoría externa, de estas el 89% soportaron una carga fiscal por el impuesto mínimo, y el 11% restante pagó impuesto por la aplicación de la tasa nominal, dado su resultado negativo pero su base fiscal positiva.

Por medio de un análisis de frecuencias, en la Tabla 12 se muestra la persistencia con la que las empresas asumieron una carga fiscal derivada del anticipo. Las 3.209 empresas tienen pérdidas en uno o varios años dentro del periodo de estudio y en los otros años generaron beneficio.

Tabla 12. *Frecuencia para soportar anticipo, para empresas con pérdida, (Panel B de la Tabla 5).*

Años con pérdida	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años	Total
Nunca anticipo						295
Soportan anticipo	1.480	772	371	194	97	2.914
%	50,8%	26,5%	12,7%	6,7%	3,3%	
Anticipo por 5 años					29	29
Anticipo por 4 años				70	25	95
Anticipo por 3 años			195	52	24	271
Anticipo por 2 años		558	111	49	10	728
Anticipo por 1 año	1.480	214	65	23	9	1.791

Los datos muestran que 2.914 empresas de las 3.209 soportan al menos en una ocasión el impuesto mínimo. Así, las empresas que tienen pérdidas por dos años dentro del periodo de estudio son 772 de las cuales 558 soportan anticipo en estos dos periodos, exhibiendo la continua afectación del impuesto mínimo. Se destaca el alto impacto para las empresas que pierden tres años o más. Por ejemplo, son 371 empresas que tienen pérdidas por tres años y 195 de estas pagan anticipo en esos tres periodos y 111 en al menos dos. La afectación por el impuesto mínimo se intensifica cuando las empresas pierden, pudiendo incluso llevarlas a la quiebra.

4.3. La tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades y sus determinantes

Como se mencionó en la revisión de la literatura, las características de las empresas como el tamaño, la rentabilidad, el endeudamiento y el activo inmovilizado son consideradas como determinantes de la tasa impositiva efectiva. A esta lista se suman ciertas particularidades del sistema o del entorno en el cual se desarrollan que pueden influir en la presión fiscal. Entonces, la siguiente sección tiene el objetivo de identificar los determinantes de la tasa impositiva efectiva en Ecuador.

Para ello nos centramos en el estudio de las empresas que generan beneficio y su tasa impositiva efectiva se derivada de la aplicación de la tasa nominal, lo que incluye a 18.946 observaciones (Panel A, subgrupo 1 de la Tabla 5). Los resultados pueden ser comparados con los encontrados tradicionalmente en la literatura, debido a que evaluamos a las empresas que no se ven afectadas por el impuesto mínimo.

4.3.1. Desarrollo de las hipótesis

El tamaño empresarial ha sido ampliamente debatido en estudios previos, bajo la teoría del coste y el poder político. Algunas investigaciones (Delgado et al., 2012; Dyreng et al., 2008; McIntyre, 1986) respaldan al poder político y determinan que la carga fiscal se reduce cuando las empresas son más grandes. Sin embargo, esta característica empresarial presenta relaciones contrarias por lo que la literatura no ha sido concluyente. Otros estudios (Dyreng, Hanlon, et al., 2017; Ernst & Young, 2014; Molina y Barberá, 2016) respaldan el coste político, debido a que las empresas más grandes están sujetas a mayor control y escrutinio público. Incluso un tercer grupo respalda una relación no lineal, en donde la relación se mantiene hasta llegar a un punto de quiebre en el cual se invierte (Delgado et al., 2012; Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2011, 2016; Fonseca-Díaz et al., 2018). Para las empresas de estudio la hipótesis alternativa no direccional indica:

H1: El tamaño empresarial está relacionado con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

La relación de la tasa impositiva con la rentabilidad es otra característica que ha presentado resultados divergentes y no ha sido concluyente. La literatura incluye a la rentabilidad basada en los principios de progresividad y capacidad contributiva, en donde las empresas que más beneficios generan más impuestos pagan (Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2014). Sin embargo, estudios muestran que las empresas con mayor rentabilidad podrían tener los suficientes recursos para destinar una parte de estos a definir estrategias que disminuyan el coste fiscal (Barbera et al., 2020). Estudios como el de Fernández-Rodríguez y Martínez-

Arias (2014) evidencian una relación positiva para las empresas de Brasil y China; y como el de Armstrong et al. (2012) que encuentran la misma relación para empresas europeas y estadounidenses. En entornos latinoamericanos, Sant'Ana y Zonatto (2016) estudian el comportamiento de las empresas en México y Perú y encuentran que la presión fiscal disminuye conforme la rentabilidad aumenta. Además, Fernández-Rodríguez et al. (2021) encuentran la misma relación en las empresas de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS) y sostienen que los países en desarrollo pueden tener como característica mantener una relación negativa al obtener mayores beneficios, opinión que respaldan dados los resultados de estudios previos que encuentran esta relación cuando se estudia a países en desarrollo a diferencia de la relación positiva encontrada en economías desarrolladas. Así, se plantea la siguiente hipótesis alternativa no direccional:

H2: La rentabilidad de la empresa está relacionada con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

El endeudamiento se ha incluido al ser los gastos financieros un escudo tributario establecido en la normativa fiscal ecuatoriana, y en concordancia con otros estudios realizados sobre la TIE. Graham (2003) y Wu et al. (2012) evidencian una relación negativa entre el endeudamiento y la presión fiscal explicada por la rebaja en la base imponible para la determinación del impuesto. Este beneficio fiscal será más importante aún en economías en donde el sistema financiero es la principal fuente para la obtención de recursos. Sin embargo otros estudios sostienen una relación positiva, bajo el supuesto de que las empresas altamente apalancadas ya no gozan de incentivos fiscales directos, es decir, no tienen ningún beneficio en la conciliación fiscal (Cao y Cui, 2017; Desai y Dharmapala, 2006); y otras investigaciones, han mostrado incluso una relación no lineal, sustentada en que el mayor endeudamiento genera más intereses que disminuyen los impuestos, pero que la relación se invierte cuando la deuda aumenta junto con el beneficio empresarial (Delgado et al., 2012; Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2011; Huang et al., 2013). La hipótesis alternativa no direccional es:

H3: El endeudamiento está relacionado con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

La propiedad, planta y equipo y activo intangible permiten estudiar la deducibilidad que generan la depreciación y amortización, valores que disminuyen el resultado contable y la base imponible, lo cual reduce la carga fiscal que soportan las empresas, por lo que se sostiene una relación negativa entre estas variables y la tasa impositiva efectiva. Granados et al. (2021) determinan la relación negativa entre la intensidad del capital y la tasa impositiva efectiva, para dos sectores de la economía española; resultado que es respaldado en el estudio de Janssen (2005). Sin embargo, estas variables pueden impactar de manera diferente en el

resultado contable que en la base imponible, debido a que el sistema puede limitar el monto deducible de impuestos por depreciación y amortización, o puede motivar la inversión en capital inmovilizado mediante incentivos fiscales, por lo que los estudios no han sido concluyentes presentando relaciones contrarias (Hoopes et al., 2012). Para el caso de Ecuador, la ley incluye deducciones adicionales por la cuantía de la depreciación y amortización cuando corresponde a bienes relacionados con maquinaria, equipos y tecnología destinados a promover mecanismos de producción más limpia o a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, y en general, la reducción del impacto ambiental. La hipótesis alternativa no direccional se define como sigue:

H4: La propiedad, planta y equipo y el activo intangible están relacionados con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

Las empresas con el tiempo, aprenden a adaptarse al entorno en el que operan, lo que les permite diseñar e implementar estrategias que maximicen su beneficio, incluyendo en estas acciones las relacionadas con temas fiscales, lo que supone que las empresas más antiguas soporten una menor tasa impositiva efectiva por efecto del aprendizaje (Fernández-Rodríguez et al., 2019; Panda y Nanda, 2020). Sin embargo, debemos considerar, que los países buscan promover la generación de nuevas empresas y el desarrollo de ciertas ramas de actividad, y para esto suelen hacerlo por medio de la política fiscal. Por ejemplo, en China las empresas nuevas a desarrollarse en los sectores de tecnología, desarrollo de software y energía tienen exenciones fiscales de hasta tres años (Shevlin et al., 2012). La legislación ecuatoriana contempla políticas fiscales preferenciales a regiones o industrias en un esfuerzo por equilibrar el desarrollo y optimizar la estructura industrial, pero también contempla beneficios para las empresas nuevas brindándoles un espacio de tiempo hasta que consoliden sus operaciones, lo cual genera que las empresas más nuevas tengan una menor presión fiscal. Entonces planteamos la siguiente hipótesis alternativa no direccional:

H5: La edad de la empresa está relacionada con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

Los sistemas tributarios complejos, caracterizados por continuos cambios normativos, ocasionan confusión sobre la legislación vigente por parte de las organizaciones, lo que aumentaría el riesgo de auditorías y sanciones, ante lo cual las empresas asumirían mayores costes fiscales (Musimenta, 2020). El mayor riesgo de incumplimiento o cumplimiento parcial las lleva a soportar impuestos elevados y a evitar costes por controles posteriores. Además, se presume que cuando la normativa tributaria sufre modificaciones constantes, dificulta el diseño de estrategias fiscales y genera incertidumbre durante el tiempo que demandan las nuevas actualizaciones. Entonces se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H6: La complejidad legal está relacionada de forma positiva con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

La literatura señala que las empresas que cotizan están presionadas a cumplir con los resultados esperados por las partes relacionadas, lo cual les motiva a tomar acciones que disminuyan la carga impositiva (Brune et al., 2019; Pierk, 2016). La expectativa generada por los analistas puede llevar a las empresas a tomar decisiones relacionadas con los impuestos que les permita cumplir con el resultado esperado o estar muy cercano a este. Además, Coles et al. (2022) sostienen que las empresas que forman parte del mercado de capitales se afectan menos ante incrementos de las tasas de impuestos que aquellas que no operan en estos mercados. El mercado de valores en Ecuador se encuentra en una etapa inicial, con pocas empresas que realizan transacciones en la Bolsa de Valores de Quito o la Bolsa de Valores de Guayaquil.

Este mercado es joven y enfrenta un proceso de consolidación a partir de la promulgación de la Ley de Mercado de Valores en el año 2006. La mayoría de sociedades que forman parte de este mercado pertenecen al sistema financiero o son empresas multinacionales que se presume les permitiría tener la capacidad de diseñar estrategias eficientes para cumplir con sus objetivos económicos. La hipótesis alternativa señala:

H7: El hecho de cotizar en mercados organizados está relacionado de forma negativa con la tasa impositiva efectiva del impuesto sobre sociedades.

4.3.2. Descripción del modelo

Como se ha indicado el estudio de los determinantes de la tasa impositiva efectiva se realiza con las empresas que generan beneficio y su tasa impositiva efectiva depende de la tasa nominal (18.946 observaciones), la presión fiscal está determinada por la tasa impositiva efectiva TIE .

El modelo propuesto para el estudio se especifica a continuación:

$$TIE_{it} = \beta_0 + \beta_1 TIE_{it-1} + \beta_2 TAMAÑO_{it} + \beta_3 RAI_{it} + \beta_4 DEUDA_{it} + \beta_5 PPE_{it} + \beta_6 INTANGIBLE_{it} + \beta_7 EDAD_{it} + \beta_8 LEGAL_{it} + \beta_9 COTIZA_{it} + \beta_{10} PIB_t + \beta_{11} \sum_{Z=1}^9 SECTOR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

donde la variable dependiente TIE_{it} se determina mediante la relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para cada empresa i en el año t .

Las variables independientes se corresponden con las hipótesis planteadas y se especifican en la Tabla 13. Las variables *TAMAÑO*, *PPE*, *INTANGIBLE* y *EDAD* se cuantifican igual que en la tabla 8.

Tabla 13. Descripción de las variables de estudio, modelo (4).

Variable	Hipótesis	Abreviatura	Descripción
Tasa impositiva efectiva		TIE	Relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para los casos en los que el resultado es positivo y su impuesto se genera por la tasa nominal. La variable no fue truncada para valores mayores a uno.
Tamaño de la empresa	H1	TAMAÑO	Logaritmo del activo total.
Rentabilidad	H2	RAI	Resultado contable antes de impuestos / activo total.
Endeudamiento	H3	DEUDA	Deuda de corto y largo plazo con instituciones financieras / activo total.
Intensidad del capital inmovilizado	H4	PPE	Propiedad, planta y equipo neto / activo total.
		INTANGIBLE	Activos intangibles neto / activo total.
Aprendizaje empresarial	H5	EDAD	Número de años de antigüedad de la empresa.
Complejidad del sistema tributario	H6	LEGAL	Número de cambios normativos por año.
Transparencia	H7	COTIZA	Variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario toma valores de 0.
Producto Interior Bruto		PIB	Cambio del Producto Interno Bruto para cada año.
Sector económico		SECTOR	n - 1 variables dicotómicas, donde n=9, que reflejan el sector en el que opera la empresa ¹¹ .

La información disponible se encuentra organizada en forma de datos de panel, lo cual permite evaluar la evolución de las variables y de los individuos a lo largo del tiempo y entre ellos. La muestra constituye un panel no balanceado. Realizamos distintas pruebas al modelo:

¹¹ La agrupación de sectores corresponde al *Global Industry Classification Standard* (GICS), vigente desde el 1 de octubre de 2018, el cual considera nueve grupos económicos: Energía (10), Materiales (15), Industrial (20), Consumo discrecional (25), Productos de primera necesidad (30), Salud (35), Servicios de Comunicación y TI (50), Servicios de utilidad pública (55) y Bienes inmobiliarios (56).

multicolinealidad, autocorrelación y heterocedasticidad las cuales se muestran en el Apéndice #5. Dada la endogeneidad encontrada, estudiamos las relaciones mediante un modelo de datos de panel dinámico aplicando el método generalizado de momentos (*Generalized method of moments*-GMM, por sus siglas en inglés).

Se realiza la estimación utilizando *System GMM* planteado por Arellano y Bover (1995) debido a que el periodo de estudio es corto; además, se incluye una opción de dos pasos buscando mayor eficiencia, es decir, la minimización de la varianza para que el estimador se acerque lo máximo posible al beta poblacional. Para controlar la endogeneidad se incluye como variable explicativa al primer rezago de la variable dependiente al igual que Granados et al. (2021), Barbera et al. (2020), Zirgulis y Šarapovas (2017), Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias (2016) y Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias (2014), bajo el supuesto de que las empresas buscan en el tiempo soportar similar gasto impositivo (Granados et al., 2021; Moreno-Rojas et al., 2017; Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2016;), esto elimina 2.129 registros de 18.946 (Panel A, subgrupo 1 de la Tabla 5), por lo que la muestra de estudio es de 16.817 observaciones. Se evalúan los posibles problemas de sobreidentificación de los instrumentos incluidos en el modelo mediante la prueba de Hansen, así como, los posibles problemas de autocorrelación mediante la prueba de Arellano-Bond.

La validación del modelo mediante datos de panel dinámico implica la evaluación de diferentes pruebas estadísticas (Arellano y Bond, 1991; Arellano y Bover, 1995). Primero, se requiere que los errores no estén serialmente correlacionados, esto lo evaluamos mediante el Test de Arellano-Bond, cuya hipótesis nula plantea que no existe autocorrelación, por lo que esperamos aceptar la misma (Baltagi, 2021; Colin y Trivedi, 2009). Segundo, el Test de Hansen lo aplicamos para determinar la validez de los instrumentos utilizados en el proceso de estimación, esta prueba tiene como hipótesis nula que las restricciones de sobreidentificación son válidas y, de ser aceptada, indicaría que no existe una sobreidentificación del modelo (Davidson y MacKinnon, 2004; Wooldridge, 2010). Un instrumento es una nueva variable generada en la estimación, utilizada para aislar la correlación entre la variable independiente y el error, con la particularidad de poder explicar el comportamiento de la variables explicativa pero sin estar directamente relacionada con la variable dependiente del modelo (Croissant y Millo, 2018).

Los datos se extraen de la muestra inicial, y se tomaron las variables *winsorizadas* al 1% y 99%. Los estadísticos descriptivos de las variables del modelo definido por la ecuación (4) se muestran en la Tabla 14.

Tabla 14. Estadísticos descriptivos de las observaciones para determinantes de la TIE, modelo (4).

Variable	Obs.	Media	Mediana	Desv. Est.	Mínimo	Máximo
TIE	16.817	0,394	0,256	0,782	0,053	14,221
TIET-1	16.817	0,466	0,250	1,084	0,053	14,221
TAMAÑO	16.817	1,519	1,239	1,171	0,000	5,071
RAI	16.817	0,099	0,072	0,093	0,000	0,475
DEUDA	16.817	0,084	0,013	0,130	0,000	0,637
PPE	16.817	0,326	0,256	0,280	0,000	0,996
INTANGIBLE	16.817	0,007	0,000	0,032	0,000	0,256
EDAD	16.817	19,561	16,000	13,621	2,000	98,000
LEGAL	16.817	6,066	6,000	3,190	2,000	10,000
COTIZA	16.817	0,041	0,000	0,197	0,000	1,000
PIB	16.817	1,276	1,300	1,682	-1,200	3,800

Nota. TIE = relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para los casos en los que el resultado es positivo y su impuesto se genera por la tasa nominal. TIET-1 = tasa impositiva efectiva del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. DEUDA = deuda de corto y largo plazo con instituciones financieras / activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año.

En ausencia del anticipo la tasa impositiva efectiva promedio es del 39,4% y las empresas soportan una presión fiscal promedio el año inmediato anterior de 46,6%. Al igual que la muestra total, se evidencia la alta concentración empresarial de inversión y rentabilidad, reflejada en los valores distantes de la media y la mediana, de las variables *TAMAÑO* y *RAI*, lo cual denota que existen pocas empresas que concentran gran parte de la actividad económica. De la misma forma, destacan los altos niveles de endeudamiento con instituciones financieras de una parte de la muestra. El tejido empresarial estudiado tiene en promedio 19,6 años operando en el mercado, y el 4,1% forma parte del mercado bursátil. En promedio, el sector empresarial ha estado sujeto a seis cambios normativos por año.

La Tabla 15 muestra las correlaciones Pearson entre las variables de estudio como determinantes de la presión fiscal.

Tabla 15. *Matriz de correlación de las observaciones para determinantes de la TIE.*

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 TIE										
2 TIEt-1	0,174***									
3 TAMAÑO	-0,023***	-0,040***								
4 RAI	-0,169***	-0,129***	-0,004							
5 DEUDA	0,010	0,008	0,138***	-0,195***						
6 PPE	0,007	0,036***	-0,003	-0,198***	0,132***					
7 INTANGIBLE	0,001	-0,008	0,116***	0,040***	0,035***	-0,082***				
8 EDAD	0,008	-0,010	0,334***	0,014*	-0,040***	0,058***	0,000			
9 LEGAL	0,049***	-0,002	-0,002	-0,044***	-0,009	0,007	0,006	0,011		
10 COTIZA	-0,006	-0,018**	0,337***	-0,041***	0,131***	-0,007	0,055***	0,181***	0,004	
11 PIB	-0,035***	-0,014*	0,005	0,043***	0,032***	-0,004	-0,004	0,007	-0,750***	-0,001

Nota. TIE = relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para los casos en los que el resultado es positivo y su impuesto se genera por la tasa nominal. TIEt-1 = tasa impositiva efectiva del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. DEUDA = deuda de corto y largo plazo con instituciones financieras / activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. *, **, *** Correlación de Pearson significativas al 10%, 5% y 1% respectivamente.

La tasa impositiva efectiva correlaciona significativa y negativamente con el tamaño y rentabilidad, lo cual brinda los primeros indicios de que las empresas más grandes y rentables estarían asumiendo una menor presión fiscal. Además, destaca la correlación significativa y positiva con la variable dependiente en retardo, lo cual muestra que la carga fiscal se relaciona de manera directa con la imposición del año anterior. Aunque aparecen algunas correlaciones significativas entre las variables, se descartan posibles problemas de multicolinealidad con las pruebas realizadas al modelo.

4.3.3. Resultados

Los resultados de la estimación del modelo se presentan en la Tabla 16, en la cual evidenciamos el efecto de las variables independientes sobre la tasa impositiva efectiva de las empresas ecuatorianas.

Tabla 16. Resultados del análisis de regresión determinantes de la TIE.

Variable dependiente: TIE	Beta
TIE _{t-1}	0,081*** (0,028)
TAMAÑO	-0,034*** (0,007)
RAI	-1,525*** (0,116)
DEUDA	0,791*** (0,241)
PPE	-0,110*** (0,033)
INTANGIBLE	0,293 (0,178)
EDAD	0,002*** (0,001)
LEGAL	0,007*** (0,002)
COTIZA	-0,073** (0,031)
PIB	-0,001 (0,004)
Constante	0,418*** (0,033)
Dummys por sector	si
Observaciones	16.817
Prob > chi2	0,000
Test de Arellano-Bond (z)	0,740
Test de Hansen sobreidentificación (chi2)	0,080

Nota. TIE = relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para los casos en los que el resultado es positivo y su impuesto se genera por la tasa nominal. TIE_{t-1} = tasa impositiva efectiva del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. DEUDA = deuda de corto y largo plazo con instituciones financieras / activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. ** y *** denotan significación al 5% y 1%, respectivamente.

El comportamiento de las variables se evidencia bajo la estimación con el método GMM según la ecuación (4). El modelo en su conjunto muestra la ausencia de autocorrelación (Test Arellano-Bond) y que las restricciones de sobre identificación son válidas (Test Hansen); además, se ha verificado que el número de instrumentos sea menor al número de observaciones. La significatividad de la tasa impositiva del año anterior incluida como variable independiente ratifica la utilización de este método.

En relación al tamaño y rentabilidad se encuentra una relación negativa con la tasa efectiva. Los coeficientes negativos y significativos concuerdan con la teoría del poder político, por lo que las empresas con mayor tamaño soportan menor carga fiscal. Los hallazgos ratifican que al disponer de más recursos estos pueden ser destinados en mayor medida a diseñar e implementar estrategias de planificación fiscal, más aún cuando el sistema tributario es agresivo y puede poner en riesgo la capacidad económica de las empresas. Este comportamiento se refleja en otros países latinoamericanos o en economías emergentes, como Sant'Ana y Zonatto (2016) y Fernández-Rodríguez et al. (2021). Posiblemente estos resultados son una respuesta del tejido empresarial ante entornos económicos que implican mayor incertidumbre y menor desarrollo económico.

Las variables que incluimos en el modelo por los gastos deducibles que generan fueron el endeudamiento, la propiedad, planta y equipo y los activos intangibles. La relación positiva y significativa con la propiedad, planta y equipo muestra el aprovechamiento del escudo fiscal por depreciación, lo que se refleja en una menor carga fiscal, al igual que en la investigación de Thomsen y Watrin (2018). Para el caso del endeudamiento se rechaza la hipótesis nula. Los resultados parecen sugerir que las empresas deberán recurrir a un mayor apalancamiento para cubrir sus obligaciones fiscales, por lo que la relación es positiva.

La edad de las empresas presenta una relación positiva y significativa. Alineado con los resultados de Panda y Nanda (2020) y Fernández-Rodríguez et al. (2019), los hallazgos sugieren que las empresas con mayor tiempo de operación en el mercado soportan mayores tasas impositivas efectivas, lo cual pudiera responder a las consideraciones que incluye la normativa para empresas jóvenes, buscando impulsarles en sus primeros años de operación hasta que consoliden su operación, beneficios que se pierden con el paso del tiempo. Además, los constantes cambios normativos incrementan la complejidad del sistema fiscal y generan incertidumbre durante el tiempo que demandan las nuevas actualizaciones, lo que ocasiona que las empresas soporten costes fiscales mayores. Ello puede estar relacionado con la falta de previsibilidad para el planteamiento de estrategias que permitan disminuir estos costes y probablemente la voluntad de la empresa de asumir mayores tasas para no incurrir en sobrecargos posteriores por incumplimientos a causa de auditorías tributarias. Los resultados concuerdan con Thomsen y Watrin (2018) quienes encuentran que las normativas tributarias complejas están relacionadas con tasas impositivas más altas.

Las empresas ecuatorianas que forman parte de los mercados financieros por medio de la Bolsa de Valores de Quito o Guayaquil presentan menores tasas impositivas efectivas, que aquellas que no cotizan en estos mercados. Estas acciones estarían encaminadas a satisfacer el resultado esperado por las partes relacionadas, por lo que las estrategias fiscales resultarían eficientes al impactar en el beneficio, pudiendo sacrificar en ciertos casos la transparencia de la información.

4.3.4. Análisis de robustez

Con el objetivo de evaluar la sensibilidad de los resultados se realiza una nueva estimación del modelo (4) cambiando la forma en la que se miden algunas variables, con base en estudios previos. El tamaño de la empresa se define mediante el logaritmo natural de los ingresos (*TAMAÑO_I*); la rentabilidad se cuantifica a través del cociente entre el resultado operacional y el activo total (*ROA*); y la deuda se define por la relación del pasivo total y el activo total (*ENDEUDAMIENTO*). El resto de variables se mantienen como en el modelo original. Las pruebas realizadas al modelo se muestran en el Apéndice #6.

Tabla 17. Resultados del análisis de regresión determinantes de la TIE, robustez.

Variable dependiente: TIE	Beta
TIE _{t-1}	0,084 *** (0,029)
TAMAÑO_I	-0,050 *** (0,015)
ROA	-1,000 *** (0,098)
ENDEUDAMIENTO	0,217 *** (0,036)
PPE	0,004 (0,029)
INTANGIBLE	0,157 (0,089)
EDAD	0,002 *** (0,001)
LEGAL	0,009 *** (0,002)
COTIZA	-0,098 *** (0,03)
Constante	0,233 *** (0,036)
Dummys por sector	si
Observaciones	16.817
Prob > chi2 =	0,000
Test Arellano-Bond (z)	0,748
Test Hansen sobreidentificación (chi2)	0,088

Nota. TIE = relación entre el gasto por impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, para los casos en los que el resultado es positivo y su impuesto se genera por la tasa nominal. TIE_{t-1} = tasa impositiva efectiva del año anterior. TAMAÑO_I = logaritmo del ingreso total. ROA = resultado operativo / activo total. ENDEUDAMIENTO = pasivo total / activo total. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. Errores estándar entre paréntesis. ** y *** denotan significación al 5% y 1%, respectivamente.

Los resultados de la nueva estimación mostrados en la tabla 17 son consistentes con los obtenidos en el apartado anterior, pues la relación y significatividad de las variables se mantienen. Se destaca que *PPE* pierde significatividad, variable incluida por el escudo fiscal que genera la depreciación de la propiedad, planta y equipo. Este hallazgo presenta indicios de que en ocasiones el escudo fiscal no es significativo para obtener una menor presión fiscal.

4.4. Factores determinantes del riesgo de asumir un impuesto sobre el beneficio mínimo

Los impuestos son considerados al momento de la toma de decisiones por impactar en el desempeño empresarial, por lo que la carga impositiva será una de las variables analizadas para el diseño de las estrategias empresariales. Por esto, la probabilidad de soportar una mayor carga fiscal que no esté alineada con el beneficio es un escenario no deseado para las empresas, por la repercusión en su capacidad económica. Este apartado se alinea con el objetivo 2 y pretende identificar los factores empresariales y del entorno que determinan la probabilidad de que una empresa soporte un impuesto mínimo.

4.4.1. Desarrollo de las hipótesis

Las empresas buscan no enfrentar un escenario en el cual el anticipo se convierta en el impuesto mínimo sobre el beneficio. El anticipo representa un riesgo latente, que genera incertidumbre desde su cálculo hasta el momento de la aplicación de la tarifa legal. La incertidumbre fiscal genera consecuencias. Alvarez et al. (1998) señalan que es posible que las empresas reduzcan su inversión cuando se encuentran frente a un escenario de incertidumbre fiscal. Edmiston (2004) en su estudio para 15 países de la UE, Estados Unidos y Japón sugiere que la incertidumbre tributaria, medida a través de la volatilidad de las tasas impositivas efectivas desestimula la inversión.

Para el caso de Ecuador, Carrillo (2017) manifiesta que el sistema tributario es agresivo con el tejido empresarial, lo cual impacta de manera negativa en la economía. Otras investigaciones sostienen que ralentiza la recaudación tributaria (Zanzzì et al., 2016), desestimula la inversión privada (Brito y Iglesias, 2021) y afecta la liquidez y el impulso a la industria local (Yaguache et al., 2019). El alto impacto de las imposiciones tributarias ha llevado a autores como Real y Navarrete (2018) a sugerir la eliminación del anticipo, por el alto impacto financiero y por su promoción a la evasión tributaria.

La forma en la que opera el anticipo es contraproducente para el sector empresarial, además la manera de determinarlo genera un riesgo inminente de encontrarse en un escenario de alta presión tributaria, lo cual podría llevar a las empresas a permanecer reiteradamente en esta

posición poniendo en riesgo su permanencia. Edmunds (1979) sostiene que cuando la presión fiscal es elevada los índices de fracaso empresarial aumentan. Zhurakovska et al. (2021) prueban que el desmesurado incremento de la presión fiscal en Ucrania ha llevado al sector forestal a la quiebra. Por lo tanto, la primera hipótesis en su forma alternativa plantea:

H1: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es mayor cuando la empresa se ha ubicado en este escenario en periodos previos.

De otro lado, el sistema fiscal ecuatoriano relaciona dos métodos para determinar el impuesto sobre sociedades, aplicados en dos periodos diferentes, el anticipo y el impuesto calculado al aplicar la tarifa nominal sobre el resultado imponible. El impuesto sobre sociedades definitivo resulta del mayor importe entre los dos. Se presume que las empresas consideraran la relación entre la situación financiera y operaciones del periodo anterior (ya que ambos aspectos se incluyen en el cálculo del anticipo) con los beneficios del año actual (base del cálculo del impuesto sobre beneficios a tasa nominal). Así, la segunda hipótesis se subdivide en cuatro sub-hipótesis alternativas considerando cada uno de los componentes del anticipo.

H2a: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es la proporción del resultado sobre el activo del ejercicio anterior.

H2b: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es la proporción del resultado sobre el patrimonio neto del ejercicio anterior.

H2c: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es la proporción del resultado sobre los ingresos del ejercicio anterior.

H2d: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es la proporción del resultado sobre los gastos del ejercicio anterior.

Como se indicó en el apartado 3.2.2 sobre determinantes de la tasa impositiva efectiva el tamaño se relaciona con la presión fiscal según la teoría del poder y el coste político. La capacidad de las empresas de mayor tamaño les permitiría implementar estrategias eficientes para evitar escenarios no deseados. Sin embargo, la forma de calcular el anticipo podría suponer un mayor riesgo para las empresas más grandes, lo cual se explicaría por la magnitud de las partidas que reflejan su situación financiera y las operaciones, valores que se utilizan para determinar el anticipo. Por lo que se plantean la siguiente hipótesis alternativa:

H3: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es el tamaño de la empresa hasta alcanzar un punto en el cual la relación se invierte.

Las empresas durante sus años de operación aprenden del entorno y la normativa que las regula, lo cual podría incluir el diseño e implementación de estrategias para evitar encontrarse frente a un impuesto mínimo. Por ello se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H4: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es menor cuanto mayor es la edad de la empresa.

La complejidad legal se incluye al evaluar la probabilidad de soportar un impuesto mínimo dado que los continuos cambios normativos obstaculizan la intención de la gerencia de prever la gestión. Tal como se mencionó en el apartado de revisión de la literatura, la complejidad dificulta el planteamiento de técnicas y tácticas que permitan evitar la elevada presión fiscal que ejerce el sistema. En definitiva, la última hipótesis en su versión alternativa plantea:

H5: La probabilidad de que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo es mayor cuando el sistema fiscal es más complejo.

4.4.2. Descripción del modelo

Para el estudio consideramos a la totalidad de las observaciones, independiente de su resultado, dado que todas las empresas en cada año se enfrentan al impuesto mínimo. El modelo incluye partidas del año inmediato anterior, lo que deja a la muestra en 33.292 observaciones (Tabla 5). La muestra constituye un panel no balanceado.

El modelo propuesto se especifica a continuación:

$$\begin{aligned} ANTICIPO_{it} = & \beta_0 + \beta_1 PERSISTENCIA_{it} + \beta_2 RelACTIVO_{it} + \beta_3 RelPATRIMONIO_{it} + \\ & \beta_4 RelINGRESOS_{it} + \beta_5 RelGASTOS_{it} + \beta_6 TAMAÑO_{it} + \beta_7 TAMAÑO^2_{it} + \beta_8 EDAD_{it} + \\ & \beta_9 COMPLEJIDAD\ LEGAL_{t-1} + \beta_{10} RESULTADO_{it} + \beta_{11} COTIZA_{it} + \beta_{12} PIB_t + \\ & \beta_{13} \sum_{Z=1}^9 SECTOR_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (5)$$

donde la variable dependiente dicotómica $ANTICIPO_{it}$ toma el valor 1 cuando la empresa i soporta anticipo en el año t , y 0 en cualquier otro caso.

Las variables independientes responden a las hipótesis planteadas. La variable *PERSISTENCIA* permite captar si una empresa se mantuvo durante varios periodos en el escenario de un impuesto mínimo. Las variables *RelACTIVO*, *RelPATRIMONIO*, *RelINGRESOS* y *RelGASTOS* relacionan los métodos de cálculo del impuesto sobre sociedades. La variable *RESULTADO* identifica a las empresas con beneficio o pérdida en cada año. *TAMAÑO*, *EDAD* y *LEGAL* se miden como en el apartado anterior, y se incluye en la tabla 18 para relacionarlas con las hipótesis planteadas. Se destaca que la complejidad legalidad se incluye considerando el número de cambios normativos para el periodo en el

cual se calcula el anticipo. Además, se incluye como variables de control a *COTIZA*, *PIB* y *SECTOR*, según se definen en la tabla 13. La Tabla 18 resume las variables de estudio.

Tabla 18. Descripción de las variables de estudio, modelo (5).

Variable	Hipótesis	Abreviatura	Descripción
Anticipo		ANTICIPO	Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa soporta anticipo; 0, en caso contrario.
Persistencia en soportar anticipo	H1	PERSISTENCIA	Indicador que relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018.
Relación entre métodos de impuesto sobre sociedades	H2a	RelACTIVO	Resultado antes de impuestos _t / Activo _{t-1}
	H2b	RelPATRIMONIO	Resultado antes de impuestos _t / Patrimonio _{t-1}
	H2c	RelINGRESOS	Resultado antes de impuestos _t / Ingresos _{t-1}
	H2d	RelGASTOS	Resultado antes de impuestos _t / Gastos _{t-1}
Tamaño de la empresa	H3	TAMAÑO	Logaritmo del activo total.
Aprendizaje empresarial	H4	EDAD	Número de años de antigüedad de la empresa.
Complejidad del sistema	H5	LEGAL	Número de cambios normativos por año.
Resultado de la empresa		RESULTADO	Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa obtiene beneficios; 0, en caso contrario.

Se aplica una regresión logística con datos de panel. La estimación con datos de panel se realiza bajo efectos aleatorios, dado que las variables que permanecen constantes se eliminan del modelo con la aplicación de efectos fijos (Baltagi y Liu, 2012; Hsiao, 2007). Además, para cada variable independiente se indica el coeficiente y su Odds ratio¹². Las pruebas realizadas al modelo se muestran en el Apéndice #7. Las variables independientes continuas fueron *winsorizadas* al 1% y 99% para evitar valores atípicos. Los estadísticos descriptivos de las variables del modelo (5) se muestran en la Tabla 19.

¹² Los Odds ratio permiten comparar la fuerza de la relación entre la variable independiente sobre la dependiente en términos de probabilidad. Para modelos de regresión logística $L_i = \ln[P_i / (1 - P_i)]$, el Odds ratio se calcula como el antilogaritmo del coeficiente estimado, $P_i / (1 - P_i) = e^{\beta n}$, donde P = probabilidad de ocurrencia del evento de interés y $(1 - P)$ = la probabilidad de no ocurrencia (Gujarati y Porter, 2009).

Tabla 19. Estadísticos descriptivos de las variables para determinantes de asumir un impuesto mínimo, modelo (5).

Variable	Obs.	Media	Mediana	Desv. Est.	Mínimo	Máximo
ANTICIPO	33.292	0,421	0,000	0,494	0,000	1,000
PERSISTENCIA	33.292	0,241	0,200	0,276	0,000	1,000
RelACTIVO	33.292	0,059	0,031	0,108	-0,255	0,765
RelPATRIMONIO	33.292	0,323	0,113	1,004	-1,340	10,166
RelINGRESOS	33.292	0,073	0,034	0,270	-1,188	1,808
RelGASTOS	33.292	0,090	1,133	0,400	-4,621	1,609
TAMAÑO	33.292	1,398	1,284	1,134	0,000	5,071
EDAD	33.292	20,035	1,000	13,670	2,000	98,000
LEGAL	33.292	5,778	16,000	2,996	2,000	10,000
RESULTADO	33.292	0,848	6,000	0,359	0,000	1,000
COTIZA	33.292	0,038	0,000	0,191	0,000	1,000
PIB	33.292	2,503	3,100	3,160	-2,400	6,900

Nota. ANTICIPO = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa soporta anticipo; 0, en caso contrario. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. RelACTIVO = Resultado antes de impuestos_t / Activo_{t-1}. RelPATRIMONIO = Resultado antes de impuestos_t / Patrimonio_{t-1}. RelINGRESOS = Resultado antes de impuestos_t / Ingresos_{t-1}. RelGASTOS = Resultado antes de impuestos_t / Gastos_{t-1}. TAMAÑO = logaritmo del activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. RESULTADO = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa obtiene beneficios; 0, en caso contrario. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año.

El 42,1% de la muestra asume un impuesto mínimo; y en promedio, han permanecido en este escenario durante el 24% del tiempo. En un 85% de los casos las empresas generan beneficio. Independiente del resultado, el anticipo no es un método extraordinario para definir el impuesto sobre sociedades, pues menos de la mitad de observaciones han estado sujetas a este. El tejido empresarial en promedio tiene 20 años, y solo el 3,8% forman parte del mercado bursátil. En promedio, el sector empresarial ha estado sujeto a seis cambios normativos por año, lo cual resulta en un sistema complejo, que impacta en mayores costes por desconocimiento, incumplimiento y actualización (Musimenta, 2020).

4.4.3. Resultados

La Tabla 20 proporciona las estimaciones de la regresión logística del modelo (5), lo cual permite contrastar las hipótesis planteadas.

Tabla 20. Resultados del modelo de regresión logística.

Variable dependiente: ANTICIPO	Beta	Beta estandarizado	Odds ratio
PERSISTENCIA	7,630 *** (0,104)	2,167 *** (0,029)	8,222 *** (0,235)
RelACTIVO	-16,101 *** (0,506)	-1,725 *** (0,054)	0,180 *** (0,001)
RelPATRIMONIO	-0,111 *** (0,025)	-0,109 *** (0,025)	0,896 *** (0,022)
RelINGRESOS	-0,524 *** (0,121)	-0,117 *** (0,034)	0,892 *** (0,031)
RelGASTOS	-0,017 (0,081)	-0,095 (0,038)	0,910 (0,034)
TAMAÑO	-0,201 *** (0,047)	-0,596 *** (0,198)	0,562 *** (0,112)
TAMAÑO ²	0,025 ** (0,011)	0,489 ** (0,199)	1,604 ** (0,321)
EDAD	-0,006 *** (0,001)	-0,081 *** (0,019)	0,927 *** (0,018)
COMPLEJIDAD LEGAL	0,144 *** (0,006)	0,442 *** (0,018)	1,539 *** (0,029)
RESULTADO	-0,683 *** (0,064)	-0,672 *** (0,065)	0,525 *** (0,034)
COTIZA	0,154 (0,097)	0,537 (0,329)	1,603 (0,523)
PIB	-0,011 * (0,006)	- 0,258 * (0,017)	0,968 * (0,017)
Constante	-1,314 *** (0,084)	-0,081 *** (0,067)	0,906 *** (0,061)
Dummys por sector	si		
Observaciones	33.292		
R ²	0,471		
Prob > chi2	0,000		
% de clasificación	86,04%		
Error tipo I	17,70%		
Error tipo II	11,25%		

Nota. ANTICIPO = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa soporta anticipo; 0, en caso contrario. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. RelACTIVO = Resultado antes de impuestos_t / Activo_{t-1}. RelPATRIMONIO = Resultado antes de impuestos_t / Patrimonio_{t-1}. RelINGRESOS = Resultado antes de impuestos_t / Ingresos_{t-1}. RelGASTOS = Resultado antes de impuestos_t / Gastos_{t-1}. TAMAÑO = logaritmo del activo total. TAMAÑO² = TAMAÑO al cuadrado. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. RESULTADO = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa obtiene beneficios; 0, en caso contrario. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. *, ** y *** denotan significación al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Los resultados para la probabilidad de que la empresa se encuentre reiteradamente en el escenario del anticipo (*PERSISTENCIA*) sugieren un alto riesgo de continuar en esta posición. El sistema evidencia su alto nivel de agresividad, por la elevada presión fiscal que ejerce y porque ocasiona que las empresas se encuentren reiteradamente en esta posición. Esta situación se relaciona con la forma en la que se determina el anticipo, ya que al considerar tanto la estructura financiera como la operatividad de las empresas, aumentaría el riesgo de permanecer en este escenario. El Odds ratio indica que por cada aumento de un punto porcentual de la proporción de años que una empresa ha soportado el anticipo, aumenta el riesgo de soportarlo en este año en 722%, lo que evidencia la incidencia de haberse encontrado en esta posición en periodos previos.

Las variables referidas a la segunda hipótesis (*RelACTIVO*, *RelPATRIMONIO*, *RelINGRESOS* y *RelGASTOS*) muestran una influencia negativa y significativa con el riesgo de que el anticipo se convierta en impuesto mínimo. En la medida que el resultado sea mayor a la estructura financiera y de resultados del periodo anterior menor es la probabilidad de asumir un impuesto mínimo. Los resultados muestran que la relación del resultado con el activo es la que más impacta en el riesgo de soportar el anticipo, como podría esperarse ya que esta partida supone un mayor porcentaje en el cálculo del anticipo, esto es del 33,3%. Los gastos no evidencian una relación significativa, lo cual podría estar explicado por la baja variabilidad de los gastos. Bajo este supuesto, para el caso de *RelGASTOS* se estaría considerando un valor similar en los dos métodos para determinar el impuesto sobre sociedades, tanto para el resultado como para el anticipo determinado en el año anterior. Los hallazgos muestran que ante el aumento de una unidad de la relación entre el resultado antes de impuestos del periodo y el activo del año anterior (*RelACTIVO*) la probabilidad de que la empresa soporte anticipo disminuye en un 82%, comparado con el 10,8% ante el aumento de una unidad de *RelINGRESOS* o 10,4% en el caso de *RelPATRIMONIO*.

Los resultados encontrados en relación con el tamaño se alinean con la hipótesis planteada. El comportamiento no lineal se muestra en el coeficiente negativo de la variable *TAMAÑO* y la relación positiva de la variable *TAMAÑO*², las cuales presentan influencia significativa sobre la probabilidad del impuesto mínimo. Cuando las empresas son pequeñas presentan mayor riesgo de soportar anticipo, pues probablemente su estructura y operación superan los beneficios que generan. Conforme la empresa crece disminuye el riesgo, sugiriendo que las empresas se adaptarían al entorno en el que operan además de que, posiblemente, su poder económico mejoraría lo cual facilita definir prácticas eficientes. Sin embargo, en un punto la relación se invierte. Las empresas de mayor tamaño tendrían una estructura empresarial más grande, lo cual, por su fórmula de cálculo, aumentaría la cuantía del anticipo, sobrepasando al impuesto por los beneficios generados. Esto podría responder a la existencia de empresas con inversiones excesivas que no generan los beneficios deseados, lo cual reflejaría las limitaciones de la gerencia para generar mayores resultados con sus activos. La influencia negativa de la *EDAD* respaldaría la hipótesis sobre el aprendizaje del entorno en el cual operan y sobre la normativa a la cual están sujetas.

El entorno legal cambiante y complejo también presenta influencia significativa según el modelo planteado. Las constantes reformas fiscales generan incertidumbre, lo cual llevaría a las empresas a un escenario de mayor carga fiscal relacionada con el anticipo. Esto, sumado a que los hallazgos ratifican que el riesgo se incrementa cuando la empresa ha incurrido en pérdidas, lo cual eleva la probabilidad de soportar un impuesto mínimo. Las empresas buscarán que el anticipo determinado bajo partidas de activos, patrimonio, ingresos y gastos no supere el importe del impuesto por la aplicación de la tarifa nominal; además, de cuidar que el Estado no se convierta en el único acreedor de sus beneficios; sin embargo, el peor escenario será siempre asumir una obligación fiscal a pesar de obtener resultado negativo.

Los resultados muestran que la legislación fiscal ecuatoriana evidencia un alto riesgo para el entorno económico, con mayor impacto en el tejido empresarial más débil: empresas jóvenes y de menor tamaño, exhibiendo un ecosistema alejado de impulsar el desarrollo.

4.5. El umbral entre soportar un impuesto sobre el beneficio o asumir el anticipo: evidencia a través de distribuciones.

Una vez que determinamos que el sistema tributario es agresivo con el tejido empresarial ecuatoriano, parece razonable pensar que la gerencia de algunas empresas estaría dispuesta a realizar los esfuerzos necesarios para no asumir un impuesto sobre sociedades fijado a través del anticipo. Estudios como el de Marques et al. (2011) analizan las prácticas de manipulación contable con las que reacciona la gerencia frente a un incremento en el anticipo del impuesto sobre sociedades en Portugal, y concluyen que las empresas realizaron más devengos discrecionales cuando el impuesto no sobrepasaba el anticipo que cuando superaba este importe. Pais y Dias (2022) evidencian la aplicación de prácticas manipuladoras frente a un régimen fiscal simplificado, en el cual las empresas determinan el impuesto sobre sociedades según la cuantía del ingreso importe que se convierte en un impuesto definitivo. Othman y Zeghal (2006) sostienen que la elevada presión fiscal incentiva a las empresas a realizar prácticas de manipulación contable. Entonces las empresas enfrentan el hecho de que incluso al tener pérdidas deben pagar el anticipo, lo cual podría llevarles a enfrentar dificultades financieras, más aún cuando están controladas por el sistema bancario por ser su principal fuente de financiamiento (Mamatzakis et al., 2023).

Las empresas que soportan mayor presión fiscal y que no se encuentran presionadas por el mercado de capitales, podrían ser más propensas a realizar mayor gestión de la información que aquellas que forman parte de estos mercados (Shuto y Iwasaki, 2015). Entonces, es probable que la información contable de las empresas que operan en un entorno sin la presión del mercado de capitales esté más afectada por decisiones fiscales que para el caso de aquellas que cotizan (Ball y Shivakumar, 2006; Karjalainen et al., 2023). Por lo que alineado al

objetivo 3, esta sección determina la existencia de una concentración inusual de empresas en torno a un punto de referencia donde las cargas fiscales de los dos sistemas fiscales que se comparan se igualan, debido a que esto pudiera sugerir un tratamiento o adecuación de las variables que afectan al cálculo del impuesto sobre sociedades y su anticipo.

4.5.1. Desarrollo de las hipótesis

Se analiza la distribución de la diferencia entre la tasa efectiva por la aplicación de la tarifa nominal y la tasa efectiva según el anticipo ya que, para el caso que nos ocupa, se esperaría que las empresas tengan como objetivo el no verse afectadas por un impuesto sobre sociedades mínimo, por lo que se estudia si existen discontinuidades en el umbral entre soportar un impuesto sobre el beneficio o asumir el anticipo. La referencia o punto cero se da cuando el impuesto sobre sociedades por la aplicación de la tasa nominal y el anticipo son iguales. El análisis del patrón de distribuciones permite evaluar la existencia de una frecuencia inusual de empresas a los lados de la referencia, comportamiento que puede ser explicado por la aplicación de prácticas de manipulación contable.

El alto riesgo al que está sometido el sector empresarial frente a un impuesto mínimo derivado del anticipo del impuesto sobre sociedades empujará a que las empresas realicen esfuerzos para no encontrarse frente a este escenario. Por tanto, se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H1. Se evidencian discontinuidades alrededor de la referencia o punto cero.

Los análisis previos muestran indicios de que las empresas difieren en su comportamiento dependiendo de su tamaño, al encontrar que las empresas más pequeñas estarían más afectadas por el impuesto mínimo, por lo que, alineadas con la teoría del poder político, estas tendrían menor capacidad económica para diseñar mejores estrategias de gestión, dados sus menores recursos. Se espera que conforme las empresas crecen, aprendan a evitar el impuesto mínimo por lo que se presume un mayor número de empresas junto al umbral que ligeramente logran no soportar el impuesto mínimo, acompañado de un menor número de empresas que se quedan del otro lado del umbral. Algunos estudios sugieren que la distribución asimétrica puede responder a otras características como el tamaño empresarial (Durtschi y Easton, 2005, 2009), por lo que sugieren analizar el efecto del tamaño, dado que las cifras contables de las empresas grandes con relación a las pequeñas son muy distantes (Burgstahler y Chuk, 2015) y a que el comportamiento de la gerencia difiere frente al manejo de la información financiera (Baralexix, 2004).

Al igual que en Gilliam et al. (2015) se espera que el comportamiento de la distribución, al realizar submuestras según el tamaño, sea similar a cuando se evalúa la muestra total, lo cual

ratificaría un comportamiento diferencial, y la posible aplicación de estrategias que difieren según el tamaño de la empresa. Por lo que se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H2. Se evidencian discontinuidades alrededor de la referencia o punto cero según el tamaño de las empresas.

4.5.2. Descripción del modelo

El estudio considera a las empresas que generaron beneficio, independiente de la carga fiscal que soportan, por lo que la muestra se compone de 28.544 observaciones (Panel A de la Tabla 5), de las cuales 18.946 se caracterizan por ser empresas que pagan un impuesto de sociedades por la aplicación de la tasa nominal por año; y 9.598 observaciones que soportan el pago de un impuesto mínimo.

Para contrastar las hipótesis planteadas se utiliza la metodología de representación gráfica mediante histogramas y el análisis estadístico de los intervalos de frecuencia en búsqueda de discontinuidades significativas con respecto a los valores esperados planteada por Burgstahler y Dichev (1997). El enfoque sostiene que, si se presentan irregularidades en la distribución se refleja un comportamiento inusual que debe explicarse, y que pudiera estar alineado con la aplicación de prácticas de manipulación contable para alcanzar ciertos objetivos trazados por lo que se evidenciarían pocas empresas justo por debajo del punto de referencia y un comportamiento contrario por encima de este (Degeorge et al., 1999); bajo esta premisa, si la calidad de la información es baja, se esperan discontinuidades alrededor del umbral.

La aplicación del estudio de frecuencias ha sido utilizada ampliamente en diversas investigaciones científicas relacionadas con la calidad de la información financiera y manipulación contable (Carvajal et al., 2017; Ebaid, 2012; Ferreira et al., 2013; Li et al., 2014; Lin y Lai, 2020; Marques et al., 2011; Sánchez-Ballesta y Yagüe, 2021). La metodología fue diseñada para estudiar la existencia de discontinuidades que pudieran tener como respuesta la discreción de la gerencia sobre los informes financieros, graficando la frecuencia de las observaciones con base en su resultado. La literatura comúnmente fija tres puntos de referencia: el evitar reportar pérdidas, cambios en los resultados o cumplir expectativas de terceros. Esta investigación utiliza la herramienta con un enfoque diferente, pues se asume que el objetivo de las empresas es no asumir un impuesto mínimo que puede afectar su capacidad económica. Entonces, se grafica la distribución de la diferencia (*TIEbrecha*) entre, la tasa impositiva efectiva derivada del impuesto sobre sociedades al aplicar la tarifa nominal (*pseudo-TIE*) y la tasa impositiva efectiva obtenida por el anticipo (*TIEanticipo*). Las variables utilizadas buscan evidenciar el límite entre asumir el impuesto sobre el beneficio y el importe derivado del anticipo, por lo que se grafica a *TIEbrecha* bajo el supuesto de una distribución normal. El detalle de las variables se muestra en la Tabla 21.

Tabla 21. Descripción de las variables de estudio, histogramas.

Variable	Hipótesis	Abreviatura	Descripción
1 Pseudo Tasa impositiva		pseudo-TIE	Relación entre el impuesto sobre sociedades y el resultado antes de impuestos, sin considerar el importe del anticipo. El impuesto sobre sociedades se obtiene del producto de la base imponible por la tasa nominal.
2 Tasa impositiva anticipo		TIEanticipo	Relación entre el anticipo y el resultado antes de impuestos.
3 Brecha impositiva	H1 / H2	TIEbrecha	pseudo-TIE – TIEanticipo

La pseudo tasa impositiva efectiva refleja la presión fiscal en ausencia del impuesto mínimo. Además, se calcula la tasa efectiva con base en el anticipo, considerando que todas las empresas deben soportar al menos este importe por carga fiscal. La tercera variable, la cual es objeto de estudio, determina la diferencia entre las dos variables antes mencionadas, por lo que es igual a cero cuando la aplicación de la tarifa y el anticipo coinciden en su cuantía.

Consideramos como punto de referencia o umbral al punto en el cual las empresas pasan de soportar un impuesto por la aplicación de la tarifa nominal sobre la base imponible a asumir el anticipo; en otras palabras, las empresas que presentaron $TIEbrecha = 0$ serán aquellas que sus cargas fiscales son iguales bajo los dos sistemas y no se ven afectadas por el impuesto mínimo. A diferencia de otros estudios de esta naturaleza los valores no son deflactados, pues la variable utilizada no está medida en términos monetarios.

Se espera que la distribución de la variable $TIEbrecha$ presente discontinuidades alrededor del umbral, considerando que las empresas evitarían que el anticipo se convierta en un impuesto mínimo. Sin embargo, los escenarios pueden ser diferentes y las empresas pueden pasar de soportar un impuesto derivado de la tarifa legal a soportar un impuesto mínimo. Las empresas se colocarán a la derecha del punto de referencia cuando el impuesto sobre sociedades sea igual a la aplicación de la tarifa nominal sobre la base imponible, por lo que estas empresas no se afectan por el anticipo. Por el contrario, será negativa cuando las empresas estén expuestas a tasas impositivas derivadas del importe del anticipo, y se encontrarán en el lado izquierdo de la distribución. Las empresas con $TIEbrecha$ de cero se incluyeron en el primer intervalo positivo, al cumplir con el punto de referencia. La Tabla 22 permite conocer el comportamiento de las variables.

Tabla 22. Estadísticos descriptivos de la muestra, histogramas.

Variable	Observaciones	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Grupo1						
pseudo-TIE	18.946	0,476	0,256	2,746	0,000	170,530
TIEanticipo	18.946	0,205	0,107	1,609	0,000	163,838
TIEbrecha	18.946	0,272	0,164	1,793	0,000	159,539
Grupo2						
pseudo-TIE	9.598	0,603	0,659	2,920	0,000	154,435
TIEanticipo	9.598	2,609	0,659	11,094	0,000	233,805
TIEbrecha	9.598	-2,006	-0,292	10,184	-228,397	0,000

Nota. pseudo-TIE = impuesto sobre sociedades (sin considerar el importe del anticipo) / resultado antes de impuestos, TIEanticipo = anticipo / resultado antes de impuestos. TIEbrecha = pseudo-TIE – TIEanticipo. Grupo1: empresas que soportan el impuesto sobre sociedades al aplicar la tasa nominal. Grupo2: empresas que pagan un impuesto igual a la cuantía del anticipo.

Los estadísticos descriptivos muestran el comportamiento de las empresas separadas en dos grupos. El Grupo1 considera a las empresas que asumen un importe por la tarifa nominal (18.929 observaciones), evidenciado en los valores medios de la pseudo tasa impositiva efectiva superior al anticipo. Este grupo incluye 17 observaciones que coincidieron en la cuantía del impuesto sobre el beneficio con el anticipo (*TIEbrecha*=0). En contraste, el Grupo 2 se caracteriza por 9.598 observaciones que son afectadas por el anticipo, lo cual se evidencia en el valor medio de *TIEanticipo* superior en más de cuatro veces a *pseudo-TIE*, y se caracteriza por valores negativos de *TIEbrecha*.

Para representar el histograma, el ancho del intervalo se define según Freedman y Diaconis (1981)¹³, para evitar intervalos muy anchos que enmascaren detalles o muy pequeños que muestren un comportamiento falso, al igual que Degeorge et al. (1999), Coppens y Peek (2005) y Byzalov y Basu (2019). El tamaño de la muestra es de 28.544 observaciones y el rango intercuartílico de 0,287, por lo que la fórmula define un ancho recomendado de 0,0188, el cual se redondea a 0,02. Para una mejor visualización, el rango del gráfico de distribución se trunca en un rango de *TIEbrecha* de +/- 1. El test estadístico de Burgstahler y Dichev (1997) evalúa la significancia de las diferencias entre los valores observados y esperados bajo una distribución normal, lo que permite identificar posibles alteraciones (Cornejo-Saavedra, 2018; Gallén y Giner, 2005). Según la metodología, los valores esperados han sido calculados mediante el promedio de las frecuencias observadas en los dos intervalos inmediatamente superior e inferior. Además, para analizar si las empresas que logran cumplir con el objetivo de evitar el anticipo tienen características diferentes que aquellas que no lo cumplen, realizamos un análisis comparativo entre las empresas que se sitúan cinco intervalos a la

¹³ $2(IQR)n^{-1/3}$ (Freedman y Diaconis, 1981) donde IQR= rango intercuartílico de la muestra y n= número de observaciones de la muestra.

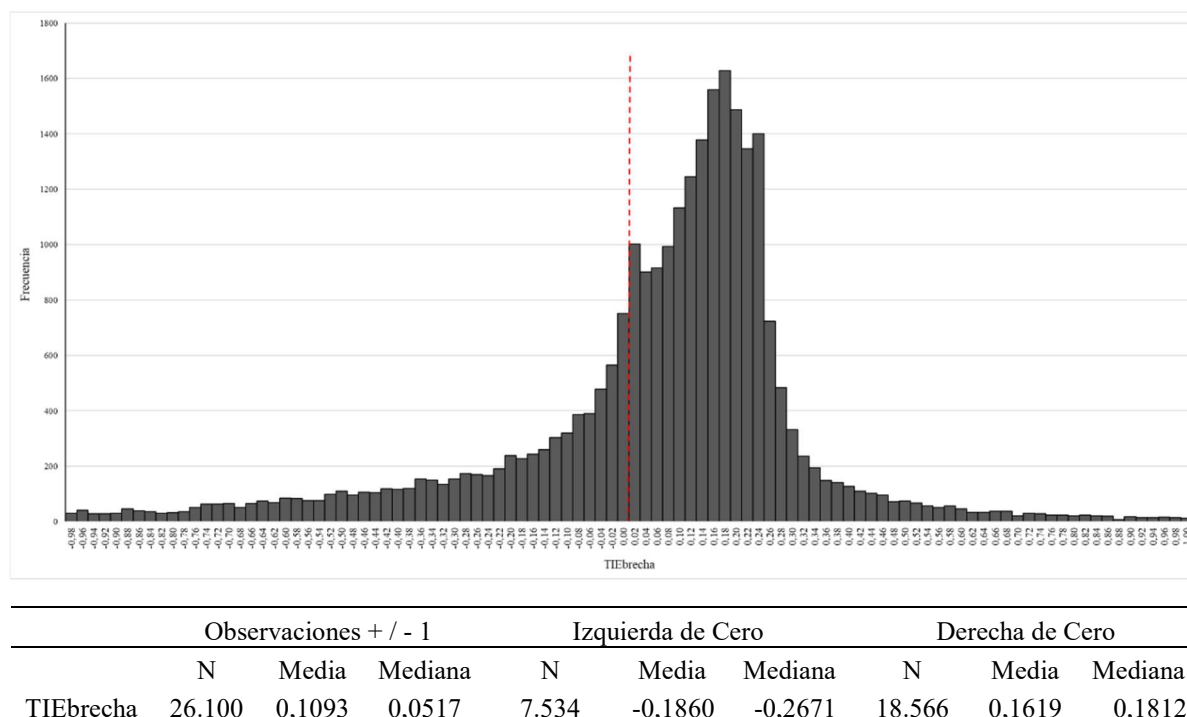
derecha del umbral (hasta *TIEbrecha* de +0,10) con el mismo rango del lado contrario (hasta *TIEbrecha* de -0,10).

Para evaluar si el comportamiento de la distribución se mantiene al considerar el tamaño de las empresas, se exponen cuatro submuestras considerando cuartiles según el logaritmo de sus activos; además, se evalúa la significatividad de las diferencias entre los valores observados y esperados. Para una fácil visualización que permita la comparación, el rango del gráfico de distribución se trunca considerando valores de *TIEbrecha* de $\pm 0,20$.

4.5.3. Resultados

La Figura 5 ilustra la distribución de la brecha de las tasas impositivas en presencia o no del anticipo (*TIEbrecha*). Esta diferencia evidencia cuan distantes están las empresas de alcanzar su objetivo, al buscar que el anticipo no se convierta en un impuesto mínimo, pues esto afectaría el resultado y los recursos de la empresa. El rango que se muestra para una mejor visualización concentra 26.100 observaciones (91,4% de 28.544).

Figura 5. Distribución de *TIEbrecha*, intervalo de 0,02.



El histograma evidencia discontinuidad alrededor del punto cero y un comportamiento diferente del lado derecho e izquierdo del mismo. Del lado derecho, en el intervalo

inmediatamente superior a cero, se observa un número importante de empresas, muy superior a los intervalos contiguos. Del lado izquierdo, existe una mayor frecuencia de empresas que se presume intentan alcanzar su referencia, que se encuentran muy cerca, pero que en teoría no lo consiguen. Siguiendo a DeGeorge et al. (1999) los resultados podrían alinearse a la existencia de posibles prácticas de manipulación para alcanzar un objetivo, al tener “bastantes” observaciones justo por encima de la referencia y una importante “menor” frecuencia antes de esta. La evaluación de la diferencia entre los valores observados y esperados en los intervalos cercanos al umbral se muestran en la Tabla 23. La significatividad de la diferencia se mantiene a lo largo de la distribución hasta alrededor de valores de $\pm 0,30$.

La gráfica presenta una distribución asimétrica, con tendencia a la normalidad, con un sesgo a la derecha, reflejado en la ubicación de la cima del gráfico en valores superiores a cero. Del lado derecho del punto de referencia (línea roja puntuada) se observa que el número de empresas se incrementa hasta llegar a un punto máximo de alrededor del 16% y luego disminuye al alejarse de la cima. Sin embargo, el número de empresas del lado izquierdo se reduce conforme se alejan de la referencia. Se muestra una importante concentración de empresas entre 16 y 20 puntos sobre el valor que han anticipado, lo que supone que un número importante de empresas no se afectan por el anticipo debido a que la cuantía por la aplicación de la tasa nominal es considerablemente superior.

Tabla 23. Distribución de TIEbrecha (Tb) en rango cercano a cero, intervalo de 0,02.

	Intervalos positivos				
	$0 \leq Tb < 0,02$	$0,02 \leq Tb < 0,04$	$0,04 \leq Tb < 0,06$	$0,06 \leq Tb < 0,08$	$0,08 \leq Tb < 0,10$
Frecuencia observada	1.002	901	915	993	1.132
Frecuencia esperada	782,75	915,25	1.007,00	1.048,25	1.132,50
Diferencia estandarizada	50,896***	-3,308***	-21,356***	-12,825***	-0,116
	Intervalos negativos				
	$0 > Tb \geq -0,02$	$-0,02 > Tb \geq -0,04$	$-0,04 > Tb \geq -0,06$	$-0,06 > Tb \geq -0,08$	$-0,08 > Tb \geq -0,10$
Frecuencia observada	751	564	478	391	387
Frecuencia esperada	736,25	655,50	523,25	437,25	373,00
Diferencia estandarizada	3,424***	-21,240***	-10,504***	-10,736***	3,245***

Nota. *** denota significación al 1%.

Las características de las empresas alrededor del umbral se muestran en la Tabla 24. Se observa los estadísticos descriptivos de toda la muestra, frente a una submuestra que concentra las observaciones situadas en el rango de *TIEbrecha* de $\pm 0,10$. Además, se comparan las cualidades de aquellas situadas en el rango de *TIEbrecha* de $+0,10$ con aquellas en el entorno $-0,10$, pues las empresas que cumplen con la referencia pueden curiosamente tener características diferenciales que les permita llegar al objetivo de no soportar un impuesto mínimo.

Tabla 24. Características del total de la muestra y de las empresas alrededor del umbral.

Variable	Total muestra (n=28.544)			Rango $\pm 0,10$ (n=7.514)			Rango $-0,10$ (n=2.571)			Rango $+0,10$ (n=4.943)		
	Media	Mediana	Desv. Est.	Media	Mediana	Desv. Est.	Media	Mediana	Desv. Est.	Media	Mediana	Desv. Est.
Persistencia***	0,201	0,000	0,256	0,209	0,200	0,238	0,395	0,333	0,221	0,113	0,000	0,183
TIE***	0,833	0,300	1,918	0,301	0,256	0,225	0,342	0,294	0,260	0,280	0,243	0,202
Tamaño *	1,430	1,169	1,140	1,486	1,224	1,159	1,453	1,194	1,145	1,502	1,243	1,167
PPE	0,337	0,266	0,289	0,325	0,258	0,278	0,320	0,257	0,278	0,328	0,259	0,278
Intangible	0,007	0,000	0,029	0,006	0,000	0,029	0,005	0,000	0,027	0,006	0,000	0,030
ROA***	0,081	0,055	0,085	0,069	0,057	0,057	0,060	0,046	0,062	0,073	0,062	0,054
ROE***	0,149	0,090	0,215	0,159	0,100	0,182	0,138	0,080	0,179	0,170	0,111	0,183
Deudafin **	0,093	0,018	0,138	0,099	0,033	0,137	0,104	0,036	0,139	0,097	0,031	0,136
Endeudamiento **	0,598	0,632	0,256	0,594	0,632	0,249	0,602	0,649	0,259	0,589	0,624	0,243
EndeudamientoCP *	0,394	0,366	0,256	0,390	0,374	0,250	0,397	0,389	0,261	0,387	0,368	0,244
EndeudamientoLP	0,204	0,130	0,220	0,203	0,140	0,212	0,205	0,139	0,215	0,202	0,140	0,211
Edad	19,607	16,000	13,520	20,230	16,000	13,445	20,504	17,000	13,562	20,087	16,000	13,384

Nota. *, **, *** Diferencias significativas al 10%, 5% y 1% respectivamente según Test de Welch entre un rango de cinco intervalos a la derecha del umbral (*TIEbrecha* hasta $+0,10$) e igual del lado contrario (*TIEbrecha* hasta $-0,10$). PERSISTENCIA relaciona las veces que la empresa ha soportado el anticipo con el número de años en la muestra de estudio. TIE = impuesto sobre sociedades definitivo / resultado antes de impuestos. TAMAÑO = logaritmo de los activos. PPE = propiedad, planta y equipo neto / activo total. INTANGIBLE = activos intangibles neto / activo total. ROA = resultado operativo / activo total. ROE = resultado neto / patrimonio. DEUDAFIN = deuda con instituciones financieras de corto y largo plazo / activo total. ENDEUDAMIENTO = pasivo total / activo total. ENDEUDAMIENTOCP = pasivo de corto plazo / activo total. ENDEUDAMIENTOLP = pasivo de largo plazo / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. Las variables fueron winsorizadas al 1% y 99%.

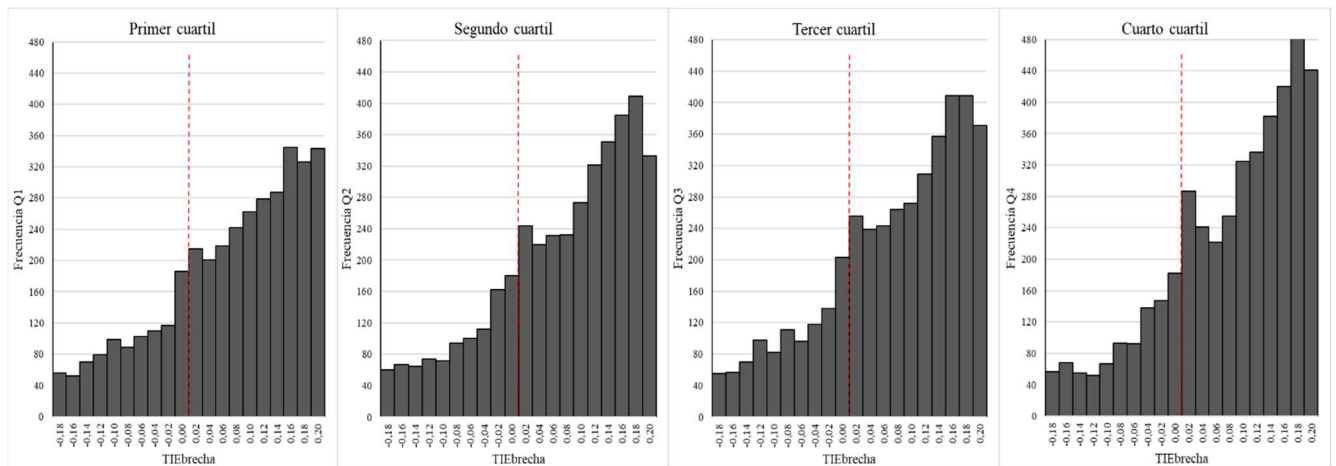
La concentración del beneficio como característica del tejido empresarial ecuatoriano se refleja en la muestra completa y en todas las submuestras, por sus valores distantes entre la media y la media del *ROA* y *ROE*. Las empresas que se sitúan a la derecha del punto de referencia y dentro de los cinco primeros intervalos son más grandes, generan mayor rentabilidad económica y financiera, y están menos endeudadas que aquellas que se sitúan a la izquierda, considerando el mismo rango. Esto está alineado con los resultados previos en donde las empresas más grandes y rentables asumen una menor presión fiscal. Además, las

empresas grandes se encuentran más informadas, y pueden acceder a consultores tributarios con mayor experiencia, pudiendo la empresa destinar mayores recursos para este fin, alineadas con el poder político. Destaca, que las empresas que no han alcanzado el punto de referencia presentan mayor endeudamiento promedio con entidades financieras. Esta situación puede derivar en costes superiores para las organizaciones debido a que, a pesar de tener un mayor escudo fiscal derivado de los intereses, las empresas están soportando impuestos iguales al anticipo, como consecuencia de sus valores de activo, patrimonio, ingresos y gastos.

En cuanto a la presión fiscal se destaca que las empresas que han logrado superar el escenario no deseado del impuesto mínimo presentan menor carga tributaria, así como son menos persistentes en soportar anticipo. La persistencia de las empresas del lado izquierdo permite suponer que una vez que la empresa se encuentra en este escenario no deseado es reiterativa en permanecer con este comportamiento, lo que puede entenderse porque la fórmula del impuesto mínimo involucra la estructura empresarial la cual es muy difícil de ser modificada en el corto plazo.

Bajo la premisa de que el sistema fiscal está impactando en mayor medida a las empresas más pequeñas y de que el tamaño podría interferir en las discontinuidades de la distribución, realizamos un análisis de dispersión por cuartiles considerando las 28.544 observaciones que presentan beneficio (Panel A de la Tabla 5), ver Figura 6.

Figura 6. Distribución de TIEbrecha por cuartiles, intervalo de 0,02.



	Total	Izquierda del umbral		Derecha del umbral	
	Frecuencia	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Primer cuartil	3.680	961	26,1%	2.719	73,9%
Segundo cuartil	3.985	986	24,7%	2.999	75,3%
Tercer cuartil	4.157	1.028	24,7%	3.129	75,3%
Cuarto cuartil	4.345	951	21,9%	3.394	78,1%

La gráfica muestra igual comportamiento en cada cuartil que al evaluar la muestra total, lo que evidencia que la discontinuidad alrededor del umbral no está explicada por el tamaño de la organización. Los resultados se alinean con la evidencia registrada por Burgstahler y Chuk (2015) y Coppens y Peek (2005), quienes determinan que la discontinuidad encontrada en cada submuestra es constante. Las gráficas de cada cuartil reflejan un intervalo con un número inusualmente alto de observaciones justo a la derecha del punto de referencia, y una frecuencia inusualmente baja en el intervalo a la izquierda de cero. La evaluación de la diferencia entre los valores observados y esperados de los intervalos contiguos al umbral se muestra en la Tabla 25.

Se puede destacar una tendencia que se intensifica conforme el tamaño aumenta, lo cual muestra una mayor discontinuidad en las empresas más grandes. Esto podría estar relacionado con los resultados antes encontrados, en donde las empresas de mayor tamaño soportan una menor presión fiscal y tienen menor probabilidad de soportar un impuesto mínimo, resultados que podrían obtener por la aplicación de estrategias relacionadas con la gestión de la información contable. Burgstahler y Chuk (2015) sostienen que las empresas más grandes tendrían mayor capacidad para gestionar su información, por lo que puede reflexionar que, posiblemente las opciones de prácticas contables y reales de manipulación podrían incrementarse con el tamaño, pues los beneficios de cumplir con la referencia (ajustar el impuesto con la tasa nominal al importe del anticipo) serían mayores.

Tabla 25. *Prueba estadística primer intervalo a cada lado del umbral de 0,02, por cuartiles.*

	Primer intervalo positivo		$0 \leq TIEbrecha < 0,02$	
	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Frecuencia observada	215	244	256	287
Frecuencia esperada	180,75	198,25	205,75	198
Diferencia estandarizada	23,783***	34,114***	34,332***	56,697***
	Primer intervalo negativo		$0 > TIEbrecha \geq -0,02$	
	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Frecuencia observada	186	180	203	182
Frecuencia esperada	160,75	184,5	187,75	203,25
Diferencia estandarizada	17,534***	-3,355***	10,419***	-13,537***

Nota. *** denota significación al 1%.

Los resultados de la Tabla 25 muestran que la mayor diferencia entre frecuencias observadas y esperadas se presenta en el último cuartil, para el intervalo derecho junto al umbral. Esta evidencia podría estar explicada por la aplicación de prácticas de manipulación, igual que en estudios como el de Dobbins et al. (2018), autores que evidencian que, las empresas grandes serían más intensivas en la utilización de estrategias como la amortización del capital inmovilizado para manipular la información financiera. Entonces, se vuelve prioritario

investigar el posible diseño y aplicación de estrategias que podría estar implementando la gerencia para cumplir con el objetivo de soportar un impuesto mínimo.

El comportamiento de las 28.544 observaciones (Panel A de la Tabla 5) por cuartiles de tamaño y según la forma de determinar el impuesto sobre sociedades se muestra en la Tabla 26.

Tabla 26. *Estadísticos por cuartiles, histogramas.*

Variable	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Cuartil 1					
pseudo-TIE	7.136	0,627***	3,940	0	170,53
TIEanticipo	7.136	1,477***	8,727	0	221,61
TIEbrecha	7.136	-0,850	8,214	-221,39	91,92
Cuartil 2					
pseudo-TIE	7.136	0,501***	2,999	0	159,54
TIEanticipo	7.136	0,980***	6,590	0	227,81
TIEbrecha	7.136	-0,479	6,233	-227,81	159,54
Cuartil 3					
pseudo-TIE	7.136	0,459***	1,465	0	54,99
TIEanticipo	7.136	0,818***	4,834	0	201,77
TIEbrecha	7.136	-0,360	4,352	-196,72	30,73
Cuartil 4					
pseudo-TIE	7.136	0,489***	2,196	0	154,44
TIEanticipo	7.136	0,777***	5,858	0	233,81
TIEbrecha	7.136	-0,288	5,217	-228,40	25,51

Nota. pseudo-TIE = impuesto sobre sociedades (sin considerar el importe del anticipo) / resultado antes de impuestos, TIEanticipo = anticipo / resultado antes de impuestos. TIEbrecha = pseudo-TIE – TIEanticipo. *** Significatividad al 1%, según prueba ANOVA por cuartiles.

Los resultados ratifican que el tejido empresarial ecuatoriano está alineado con la teoría del poder político, debido a la menor presión que el sistema ejerce sobre las empresas más grandes. Del otro lado, se encuentra el tejido empresarial más débil afectado en mayor medida por la política fiscal, evidenciando la mayor brecha promedio (*TIEbrecha*) en los cuartiles de empresas más pequeñas. Si bien la legislación ha implementado estrategias para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, con acciones como regímenes simplificados, disminuciones en la tarifa nominal o exoneraciones específicas, existen otras políticas que ocasionan que los esfuerzos iniciales se diluyan, no sólo limitando los objetivos de promover y apoyar al crecimiento empresarial, sino incluso poniendo en riesgo su continuidad.

Independiente del tamaño, estudios previos han evidenciado afectación en la calidad de la información, por decisiones de la gerencia, luego de haber mostrado discontinuidades alrededor de un punto de referencia. Así, Gandhi (2020) y Zhang y Chin (2017) luego de encontrar discontinuidades en la distribución en torno a evitar pérdidas y mantener el resultado anterior, demuestran que la gerencia estaría realizando actividades que manejan de forma discrecional los gastos de marketing, bienestar y capacitación. Además, la literatura ha mostrado que la preocupación fiscal es una importante motivación para este tipo de prácticas. Así Boynton et al. (1992) estudian la manipulación del beneficio frente a un cambio en el impuesto mínimo alternativo para corporaciones en los Estados Unidos, y encuentran que las empresas incrementaron sus devengos, y que conforme las empresas disminuyen de tamaño las prácticas de gestión se intensifican. Baralexis (2004) evidencia en su estudio de empresas en Grecia, caracterizadas por ser pequeñas, familiares y por su casi nula operación en el mercado de capitales, que la gerencia manipula la información financiera en mayor medida con el objetivo de soportar menor presión fiscal.

4.5.4. Análisis de robustez

La utilización de histogramas como herramienta para detectar discontinuidades alrededor de un punto de referencia, que podrían ser explicadas por la aplicación de actividades de manipulación contable, ha sido ampliamente utilizada; sin embargo, no ha estado libre de cuestionamientos. En algunos casos se cuestiona al diseño de la investigación o a la forma de determinar las variables como posibles explicaciones de las discontinuidades encontradas alrededor de un punto de referencia. Algunos estudios (Beaver et al., 2007; Durtschi y Easton, 2005, 2009) señalan que la presencia de comportamientos inusuales alrededor del umbral en la curva de distribución puede estar relacionada con la variable por la cual se deflactó el resultado, por el criterio para definir la muestra, por características propias de las empresas o por una combinación de las causas antes citadas, y no precisamente estar relacionada con otro tipo de actividades, como la gestión de la información financiera.

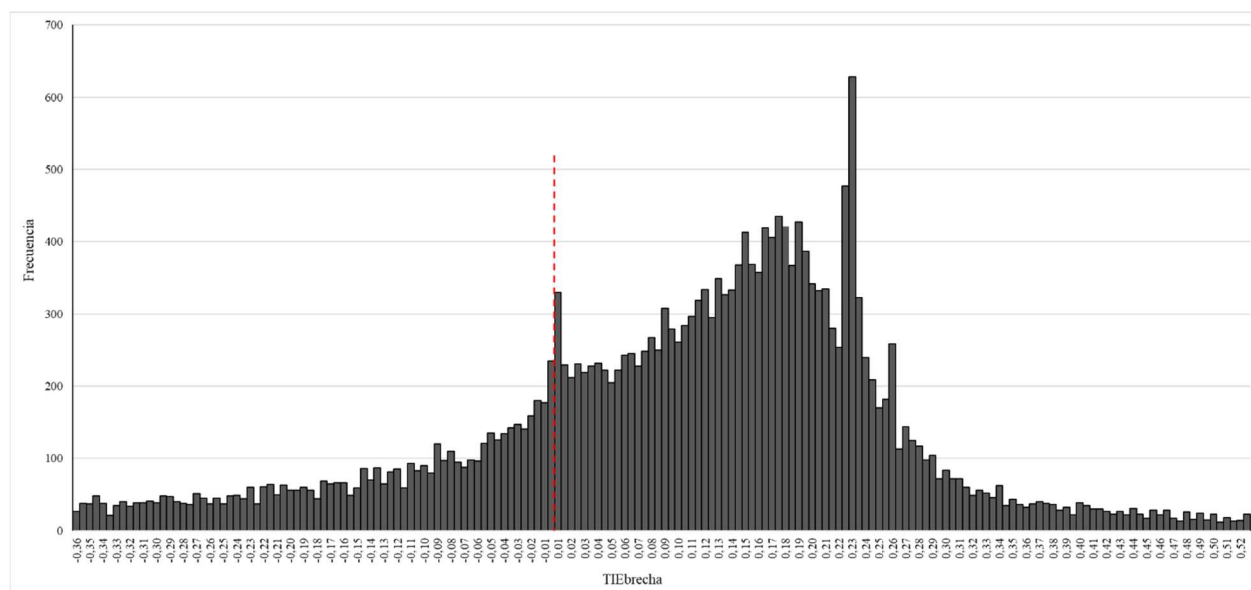
Las críticas están relacionadas con escenarios que no son compatibles con el presente estudio, pues al establecer un punto de referencia distinto que dimensiona la brecha entre tasas impositivas efectivas, las variables se encuentran en términos comparables, por lo que bajo este contexto no se utilizan variables deflactadas. Sin embargo, para dar robustez a los resultados realizamos algunas pruebas adicionales. Primero, seguimos a Burgstahler y Dichev (1997) quienes determinan dos formas de calcular las frecuencias esperadas, la primera mediante el promedio de los dos intervalos próximos de cada lado de la frecuencia observada y la segunda mediante el promedio de un intervalo próximo de cada lado, por lo que determinamos las observaciones esperadas bajo la segunda metodología y realizamos las pruebas estadísticas para determinar si las diferencias son significativas. Los resultados los mostramos en la Tabla 27 y son similares a los hallazgos precedentes.

Tabla 27. Distribución de TIEbrecha (T_b) en rango cercano a cero, intervalo de 0,02, considerando el promedio de un intervalo a cada lado próximo a la frecuencia observada, robustez.

	Intervalos positivos				
	$0 \leq T_b < 0,02$	$0,02 \leq T_b < 0,04$	$0,04 \leq T_b < 0,06$	$0,06 \leq T_b < 0,08$	$0,08 \leq T_b < 0,10$
Frecuencia observada	1.002	901	915	993	1.132
Frecuencia esperada	826	958,5	947,00	1.023,50	1.119,00
Diferencia estandarizada	48,002***	-15,682***	-8,728***	-8,318***	3,546***
	Intervalos negativos				
	$0 > T_b \geq -0,02$	$-0,02 > T_b \geq -0,04$	$-0,04 > T_b \geq -0,06$	$-0,06 > T_b \geq -0,08$	$-0,08 > T_b \geq -0,10$
Frecuencia observada	751	564	478	391	387
Frecuencia esperada	783	614,5	477,5	432,5	355,5
Diferencia estandarizada	-8,728***	-13,773***	0,136	-11,319***	8,591***

Nota. *** denota significación al 1%.

Segundo, para evaluar si los resultados son sensibles al ancho del intervalo, se ha realizado una nueva distribución de las observaciones considerando el ancho predominante en los estudios, esto es 0,005, al igual que Burgstahler y Dichev (1997), Degiannakis et al. (2019) y Makarem et al. (2018). Para una mejor visualización la gráfica se ha limitado a un rango de -0,38 y +0,52, lo cual concentra 23.201 observaciones. Los resultados de la Figura 7 evidencian discontinuidad en torno al punto de referencia ratificando los hallazgos del apartado anterior. Las pruebas estadísticas de los intervalos cercanos al umbral se muestran en la Tabla 28.

Figura 7. Distribución de TIEbrecha, intervalo de 0,005, robustez.

	Total de Muestra			Izquierda de Cero			Derecha de Cero		
	N	Media	Mediana	N	Media	Mediana	N	Media	Mediana
TIEbrecha	23.201	0,096	0,1218	5.302	-0,1288	-0,1049	17.899	0,1620	0,1580

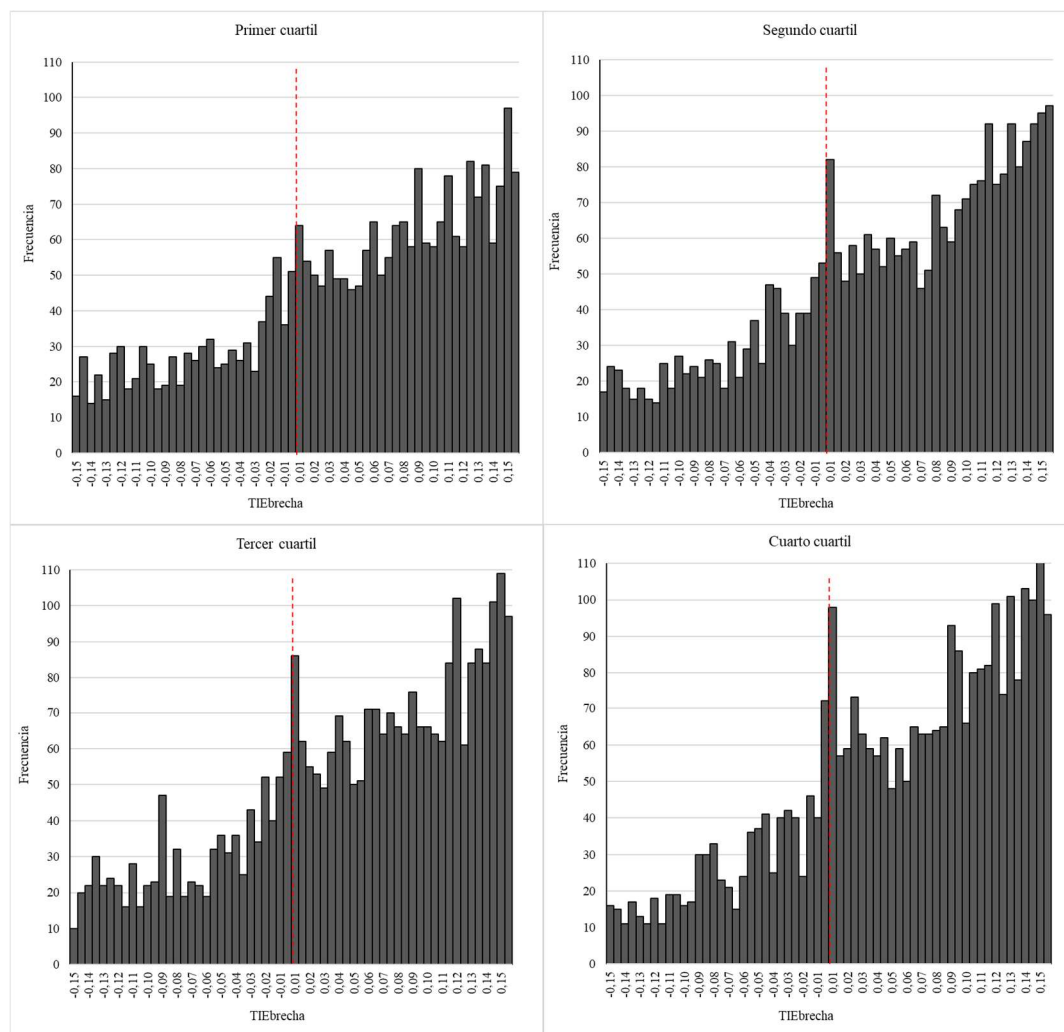
Tabla 28. Distribución de TIEbrecha (Tb) en rango cercano a cero, intervalo de 0,005, robustez.

	Intervalos positivos			
	$0 \leq Tb < 0,005$	$0,005 \leq Tb < 0,01$	$0,01 \leq Tb < 0,015$	$0,015 \leq Tb < 0,02$
Frecuencia observada	330	229	212	231
Frecuencia esperada	213,25	252,00	252,25	222,00
Diferencia estandarizada	68,005***	-13,397***	-23,445***	5,242***
	Intervalos negativos			
	$0 > Tb \geq -0,005$	$-0,005 > Tb \geq -0,01$	$-0,01 > Tb \geq -0,015$	$-0,015 > Tb \geq -0,02$
Frecuencia observada	235	177	180	159
Frecuencia esperada	229,00	226,00	178,00	161,25
Diferencia estandarizada	3,495***	-28,542***	1,165	-1,311

Nota. *** denota significación al 1%.

Tercero, se realiza un nuevo análisis por tamaño de las empresas para robustecer los resultados encontrados. Se grafican las observaciones considerando un ancho de intervalo de 0,005 y un rango de $\pm 0,15$, ver Figura 8.

Figura 8. Distribución de TIEbrecha por cuartiles, intervalo de 0,005, robustez.



	Total	Izquierda del umbral		Derecha del umbral	
	Frecuencia	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Primer cuartil	2.707	826	30,5%	1.881	69,5%
Segundo cuartil	2.899	835	28,8%	2.064	71,2%
Tercer cuartil	3.022	876	29,0%	2.146	71,0%
Cuarto cuartil	3.058	802	26,2%	2.256	73,8%

Los hallazgos son robustos a los originalmente propuestos. Sin embargo, al emplear un intervalo más pequeño se observa un comportamiento un tanto diferente en el intervalo izquierdo junto a la referencia en las empresas del último cuartil. El comportamiento pudiera explicarse bajo las teorías del poder político y del costo político. Las empresas más grandes se encuentran en la disyuntiva de asumir mayores costes fiscales por ser mayormente visibles ante las distintas partes relacionadas y revisores fiscales; o, destinar un monto considerable de recursos para planificar estrategias eficientes que las lleven a soportar una carga fiscal justa. La gráfica denota en el cuarto cuartil la mayor frecuencia de empresas que logran que el anticipo no se convierta en un impuesto mínimo; sin embargo, muestra también el mayor número de empresas que prefieren asumir un costo político y quedarse del otro lado del umbral soportando un anticipo, pero con una cuantía muy cercana a la determinada por la tarifa nominal. Aun así, este resultado parece apuntar, al igual que los resultados anteriores, a prácticas discrecionales en la gestión de la información financiera para ajustar el impuesto soportado a una tasa mínima. Los estadísticos de los intervalos cercanos al umbral se muestran en la Tabla 29.

Tabla 29. *Prueba estadística primer intervalo a cada lado del umbral de 0,005, por cuartiles.*

	Primer intervalo positivo		$0 \leq TIEbrecha < 0,02$	
	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Frecuencia observada	64,00	82,00	86,00	98,00
Frecuencia esperada	52,50	54,50	60,50	64,50
Diferencia estandarizada	16,575***	58,100***	42,016***	62,929***
	Primer intervalo negativo		$0 > TIEbrecha \geq -0,02$	
	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Frecuencia observada	51,0	53,0	59,0	72,0
Frecuencia esperada	50,0	65,5	69,0	69,0
Diferencia estandarizada	1,441	-26,409***	-16,477***	5,635***

Nota. *** denota significación al 1%.

4.6. Mecanismos de manipulación contable mediante actividades reales ante el riesgo de un impuesto mínimo

La elevada presión fiscal que impone el sistema fiscal ecuatoriano y la forma de determinar el anticipo llevaría a las empresas a gestionar las partidas relacionadas con su estructura financiera, a diferencia de otros sistemas que se centran en la manipulación del resultado. Se

presume que la gerencia tomaría decisiones sobre actividades reales buscando que el anticipo no se convierta en el impuesto sobre sociedades. Este apartado responde al cuarto objetivo, en el cual se pretende determinar la aplicación de mecanismos por parte de la gerencia para evitar soportar el impuesto mínimo.

4.6.1. Desarrollo de las hipótesis

El sistema tributario hace que las empresas monitoreen sus partidas contables en dos periodos. En el año previo a generar el impuesto sobre sociedades la empresa vigilaría sus activos, patrimonio, ingresos y gastos para determinar el anticipo, teniendo presente la planificación de sus resultados futuros. Durante el periodo impositivo, da seguimiento a su resultado y al impuesto generado, buscando no asumir un impuesto mínimo. No es un buen escenario para la gerencia que, al finalizar el año la empresa que administra deba asumir el anticipo como impuesto, más si este se aleja del importe determinado por la tasa nominal, el cual perjudica a los recursos empresariales, por lo que existe suficiente motivación por parte de la gerencia para cumplir con parámetros impuestos por los inversores y para estar alineada con los resultados de quienes le precedieron como gerente.

Además, estudios como Beardsley et al. (2021), Christensen et al. (2015), Dhaliwal et al. (2004) y Gleason et al. (2017) evidencian que las empresas realizan prácticas de manipulación contable relacionadas con los impuestos, para cumplir con los objetivos establecidos o alcanzar los resultados esperados, por las discontinuidades encontradas al graficar la distribución de los resultados. Alineado con esto, los hallazgos del apartado anterior mostraron irregularidades entorno al punto cero de la curva de distribución de la diferencia entre la *Pseudo-TIE* y la *TIE*, revelando que existe un número inusualmente alto de empresas que superan ligeramente el límite de asumir un impuesto mínimo y un número inferior al esperado de empresas que se quedan del otro lado del umbral, por lo que se presume que las empresas ecuatorianas aplican estrategias para evitar costes fiscales que no estén relacionadas con su resultado. Por esto, se plantea el estudio de tres prácticas que podrían ser susceptibles de disminuir el importe del anticipo.

Los resultados del modelo sobre determinantes del riesgo de asumir un impuesto sobre el beneficio mínimo (apartado 4.4) evidenciaron que el activo es la partida que mayormente eleva la probabilidad de que una empresa soporte el anticipo (Tabla 20). Entonces, se presume que la gerencia podría incidir sobre el activo buscando disminuirlo, sin afectar su nivel de operación. Estas estrategias podrían estar relacionadas con la propiedad, planta y equipo, como realizar contratos de arrendamiento operativo, lo cual le permitiría cumplir con su objetivo y seguir operando con normalidad. Algunos estudios señalan que en ocasiones los arrendamientos operativos se realizan buscando modificar la estructura financiera, afectando a la calidad de la información contable. Así, Nuryani et al. (2015) señalan que las empresas indonesias realizan estos contratos para cambiar la relación entre sus pasivos y el

neto patrimonial, logrando mejorar su capacidad de endeudamiento. Los mismos hallazgos encuentran Callimaci et al. (2011) y Lim et al. (2017), reflexionando que el cambio en la estructura les permite mejorar sus calificaciones crediticias. Eisfeldt y Rampini (2009) ratifican los resultados, y sostienen que las empresas que con frecuencia realizan arrendamientos operativos son aquellas que muestran mayores restricciones para acceder a financiamiento de terceros. La capacidad de endeudamiento no es la única motivación. Por ejemplo, Caskey y Ozel (2019) señalan que el arrendamiento operativo ayudará a conseguir un aumento importante del índice de rentabilidad sobre activos, ya que una disminución del 9% del activo total incrementaría el ROA en 10%.

En línea con esto, las empresas ecuatorianas podrían realizar contratos de arrendamiento operativo para contraer el activo de manera sustancial y con esto disminuir la cuantía del anticipo, buscando se reduzca el riesgo de que una empresa soporte un impuesto mínimo. Se debe considerar que, la normativa ecuatoriana desde el año 2016 limitó el coste deducible por arrendamiento operativo alineado al monto de la depreciación según la vida útil del bien permitida en la legislación, con la intención de establecer controles para que esta práctica no sea utilizada como una herramienta de manipulación contable con fines tributarios.

Entonces, considerando los resultados del estudio del comportamiento en el umbral entre soportar un impuesto sobre el beneficio o asumir el anticipo (apartado 4.5), se espera que las empresas ecuatorianas que se han situado de manera inusual alrededor del punto de referencia, por tener un importe de anticipo similar al impuesto determinado por la aplicación de la tarifa nominal, presenten cambios inusuales en la relación de sus ingresos con sus activos, lo cual podría explicarse por la realización de contratos de arrendamiento operativo. Así las empresas cercanas al umbral serán catalogadas como “sospechosas” de realizar prácticas de manipulación contable mediante actividades reales que disminuyen el activo, y estarán situadas en la “zona de anomalías” la cual concentra a los intervalos donde se sitúan las observaciones “sospechosas”, es decir, dependiendo del estudio, en el rango ± 2 intervalos alrededor del punto de referencia o ± 2 , ± 3 , ± 4 o ± 5 intervalos a la derecha del umbral, donde $pseudo-TIE = TIE_{anticipo}$, o lo que es lo mismo $TIE_{brecha} = 0$. Por tanto, se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H1: La probabilidad de que una empresa se encuentre en la zona de anomalías es mayor cuando existen variaciones inusuales de la propiedad, planta y equipo comparadas con el comportamiento medio de la empresa y del sector.

Posiblemente, la elevada presión del sistema fiscal ecuatoriano llevaría a las empresas a combinar varias estrategias para cumplir con el objetivo de no asumir un impuesto mínimo. También la gestión del inventario podría apoyar a cumplir la meta planteada. Cook et al. (2021) sostienen que las empresas manufactureras estadounidenses modifican el inventario para conseguir las cifras esperadas. Por ejemplo, las decisiones de sobreproducción, que

buscan disminuir el coste unitario y elevan los niveles de inventario, persiguen mejorar el resultado (Goel, 2017; Nikulin y Sviridov, 2019; Sun, 2010). La reducción discrecional del inventario mediante provisiones o bajas también sería una estrategia para modificar la información financiera (Bennett y Bradbury, 2010; Murphy y Healy, 2003; Yan et al., 2019). La selección de uno u otro método de valoración del inventario podría estar motivada por satisfacer los requerimientos de las cifras contables (Sundvik, 2016), por lo que la elección estaría relacionada con prácticas de gestión (Kamel y Elbanna, 2010; Kinney y Wempe, 2004), e incluso alineadas a una mayor agresividad fiscal y mayores beneficios tributarios (Badertscher et al., 2019; Jenkins y Pincus, 1998).

La literatura señala que las prácticas antes descritas se evidencian en niveles anormales de inventario, los cuales serían el resultado de las decisiones de la gerencia para manipular la información contable. Así, se catalogan como sospechosas de desarrollar actividades reales para manipular el resultado a las empresas con un coste de producción anormal respecto de la industria (Francis et al., 2016). Afrifa et al. (2021) sostienen que las empresas que se alejan de forma anormal de su nivel de inventario con base al periodo previo, evidencian las prácticas para mejorar el rendimiento operativo. La gestión del nivel de inventario para evitar cambios anormales del resultado se evidencia en la variación de la relación del inventario sobre las ventas de una empresa respecto de la media de la industria en la que opera (Chen et al., 2005). Wu y Lai (2022) y Galdi y Johnson (2021) destacan que los aumentos anormales en el inventario comparados con los niveles promedio de la industria, generalmente se deben a las estrategias de manipulación contable. Bajo estas premisas se esperaría que las empresas que se encuentren cercanas al umbral muestren variaciones de sus inventarios, lejanas a su evolución habitual y distintas del sector en el que operan. Entonces, se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H2: La probabilidad de que una empresa se encuentre en la zona de anomalías es mayor cuando existen variaciones inusuales del inventario comparadas con el comportamiento medio de la empresa y del sector.

Como se explica en la sección del contexto ecuatoriano (apartado 2), la fórmula para determinar el anticipo incluye el 0,2% del neto patrimonial del periodo previo de una empresa (fórmula 3), lo que significa que este representa el 16,7% del impuesto mínimo. Entonces, las empresas podrían alterar su estructura financiera buscando afectar el neto patrimonial. Estudios como Jensen (2005) y Pantzalis y Park (2014) muestran que prácticas como la recompra de instrumentos de patrimonio y la reinversión del beneficio son aplicadas por la gerencia para incrementar la cotización de títulos valor en mercados financieros. Das y Jena (2016) sostienen que las prácticas de manipulación pueden incrementarse en periodos previos a emitir nuevas acciones, al buscar mejorar el desempeño por acción, por lo que las estrategias se concentrarían en mejorar el resultado y controlar que no aumente el patrimonio.

En Ecuador, la normativa societaria permite que los inversores realicen aportes que podrán ser reconocidos como capital social. Los nuevos aportes deben ser aprobados por la Junta de Socios existiendo un acuerdo entre las partes que determina la forma, el monto y el tiempo que permanecerán los recursos antes de ser capitalizados. Con la aprobación de la Junta los recursos son reconocidos como un aumento patrimonial. La capitalización implica el aumento del capital social y con esto la emisión de nuevas acciones. Sin embargo, previo a la capitalización las partes deciden sobre la devolución de los aportes, lo que supone una alternativa para cambiar la situación financiera de la empresa, dado que la normativa no especifica un periodo máximo para que los aportes para futura capitalización se reflejen como incremento del capital social.

La gerencia podría estar motivada a disminuir el neto patrimonial reclasificando el aporte para futura capitalización al pasivo como una deuda con terceros o bajo el concepto de devolver estos recursos a los accionistas, lo cual implicaría una salida de dinero. Estas estrategias implican cambios en la estructura financiera de la empresa, afectando a la calidad de las cifras contables. Se presume que la gerencia de las empresas que se ubican en la “zona de anomalías” por encontrarse cerca del punto de referencia, buscaría disminuir el patrimonio tomando acciones sobre el aporte para futura capitalización. Con base en lo mencionado, se plantea la siguiente hipótesis alternativa:

H3: La probabilidad de que una empresa se encuentre en la zona de anomalías es mayor cuando disminuye el aporte para futura capitalización.

4.6.2. Descripción del modelo

El estudio incluye 28.151 observaciones correspondientes a las empresas que generan beneficio (Panel A de la Tabla 5). De la muestra inicial de 28.544 observaciones se pierden 393 registros por no contar con la información para el cálculo de la variación interanual de ciertas variables incluidas en el modelo. Para profundizar en los resultados, se replica el estudio considerando a las empresas que superan el punto de referencia, ubicadas a la derecha del umbral, correspondiente a una muestra de 18.642 observaciones.

En el apartado previo, mediante un análisis de distribución de frecuencias, se identificó la existencia de empresas que podrían ser catalogadas como “sospechosas” de aplicar prácticas de manipulación contable para evitar soportar un impuesto mínimo por encontrarse inusualmente cerca del umbral. Las discontinuidades encontradas no son concluyentes, sino que corresponden a un primer análisis exploratorio; por lo que, en este apartado se realizan diversas pruebas que permiten estudiar la posible utilización de estrategias implementadas por la gerencia con el objetivo de disminuir sus valores de activo y patrimonio, lo cual en consecuencia derivaría en una menor cuantía del anticipo. Las hipótesis planteadas están alineadas con la literatura sobre prácticas de manipulación de actividades reales; puesto que,

los supuestos analizan cambios inusuales en la estructura de la empresa, lo que presumiría una toma de decisiones arbitraria sobre actividades operativas, de inversión y financiamiento.

Se realizan dos estudios:

- A) El primero con toda la muestra, lo que incluye 28.151 observaciones, y se selecciona un entorno alrededor del punto $TIEbrecha = 0$, observaciones que son clasificadas como “sospechosas”. El entorno incluye a aquellas empresas situadas en los dos intervalos superiores e inferiores al punto de referencia (+/- 2 intervalos de la distribución); mientras que, las observaciones restantes se catalogaron como no sospechosas. Se considera a los intervalos más próximos al umbral siguiendo la propuesta de Sánchez-Ballesta y Yagüe (2021), bajo la premisa de que las empresas sospechosas de implementar prácticas manipuladoras podrían alcanzar su referencia (ligeramente a la derecha de cero) o podrían quedar muy cerca de su objetivo sin llegar a cumplirlo (ligeramente a la izquierda de cero). Además, se incluyen dos intervalos próximos al punto de referencia de manera análoga a Li et al. (2014) y Makarem y Roberts (2020), al considerar que las acciones de la gerencia para gestionar la información no se limitarían a las empresas que se encuentran junto al umbral; sino que, puede identificarse este comportamiento en secciones más amplias de la distribución (Jacob y Jorgensen, 2007).
- B) El segundo estudio se realiza con las empresas a la derecha del umbral, lo que incluye 18.642 observaciones que cumplieron con el objetivo de no soportar anticipo. Se selecciona un entorno alrededor del punto $TIEbrecha = 0$ para cuatro estimaciones que van de +2, +3, +4 y +5 intervalos a la derecha del umbral, empresas que son etiquetadas como “sospechosas” por encontrarse cerca del punto de referencia donde $pseudoTIE$ y $TIEanticipo$ se igualan. Al replicar la estimación ampliando el entorno, desde dos hasta cinco intervalos, se pretende estudiar hasta qué sección de la distribución las empresas estarían motivadas a implementar estrategias que disminuyan el riesgo que impone el anticipo, y si posiblemente la combinación de estrategias estaría relacionada con la proximidad al punto de referencia.

El modelo propuesto se especifica a continuación:

$$\begin{aligned}
 ZONA - ANOMALÍAS_{it} = & \beta_0 + \beta_1 PPE_{e_{it-1}} + \beta_2 PPE_{s_{it-1}} + \\
 & \beta_3 INVENTARIO_{e_{it-1}} + \beta_4 INVENTARIO_{s_{it-1}} + \beta_5 APORTES_{it-1} + \\
 & \beta_6 PERSISTENCIA_{it} + \beta_7 BTD_{it} + \beta_8 TAMAÑO_{it} + \beta_9 RAI_{it} + \beta_{10} EDAD_{it} + \\
 & \beta_{11} LEGAL_{it} + \beta_{12} COTIZA_{it} + \beta_{13} PIB_{it} + \beta_{14} \sum_{Z=1}^9 SECTOR_Z + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{6}$$

Donde la variable dependiente toma un valor igual a 1 cuando la empresa es “sospechosa” de aplicar prácticas de manipulación contable mediante actividades reales por encontrarse en los intervalos contiguos o cercanos al umbral, caso contrario su valor es 0. Se denomina “área

o zona de anomalías” a los intervalos que concentran a las observaciones “sospechosas”, por lo que dependiendo del estudio fue ± 2 intervalos alrededor de cero, o +2, +3, +4 y +5 intervalos a la derecha de la referencia. Las variables incluidas en el modelo (6) se detallan en la Tabla 30.

Las variables de contraste de las hipótesis consideran la distancia entre la variación interanual de la propiedad, planta y equipo (H1) o el inventario (H2) con el promedio de las variaciones por empresa, buscando identificar si los valores que se desvían inusualmente de la evolución habitual se relacionan con la probabilidad de encontrarse en la zona de anomalías. El análisis se completa con el contraste de la variación interanual de la propiedad, planta y equipo (H1) o el inventario (H2) por empresa en cada año respecto al valor medio de la variación por sector económico, con el objetivo de evidenciar si la diferencia inusual se relaciona con la variable dependiente. Se catalogan como inusuales a aquellas empresas que se ubican con poca frecuencia sobre el percentil 75 de la variación con el sector, de forma similar a lo realizado por Chen et al. (2005), Fuest et al. (2018), Galdi y Johnson (2021) y Liu y Lee (2019). La inclusión de dos variables para estudiar cada hipótesis permite suponer que, si la empresa ha modificado inusualmente su propiedad planta y equipo o inventarios, manteniendo su nivel de actividad, y además, su comportamiento es distante al del sector, la probabilidad de que la gerencia esté aplicando prácticas para alinear el anticipo con el impuesto sobre sociedades se incrementa.

Las variables que permiten contrastar las hipótesis han sido construidas buscando identificar las desviaciones que se alejan de la operación regular de cada empresa. Para esto, se inicia relacionando los ingresos con la propiedad, planta y equipo y con el inventario, y se determina su variación interanual, con lo cual las empresas que presenten grandes cambios mostrarán altos valores en el indicador. Sin embargo, estos cambios pueden responder a la aplicación de estrategias alineadas con una mayor eficiencia empresarial al buscar generar mayores ingresos con los mismos recursos. Por lo mencionado, se compara la variación interanual con la variación promedio por empresa, buscando controlar que los cambios inusuales reflejen variaciones no esperadas y aislarlos de la evolución habitual de cada empresa en el periodo de estudio. Además, para cuidar que no se catalogue como “sospechosas” a las empresas eficientes, se incluye una segunda variable, que permite respaldar la hipótesis de que la empresa no sólo ha presentado cambios inusuales con relación a su comportamiento habitual, sino que también su indicador es inusualmente lejano al comportamiento del sector, por encontrarse con poca frecuencia en el último cuartil. Considerar la frecuencia es importante porque las empresas eficientes estarían continuamente en esta posición, por lo que la variable capta a aquellas que se sitúan en esta posición menos de la mitad de los años que se encuentran activas en el periodo de estudio. Cuando las empresas están alejadas de su evolución habitual y además son inusualmente distantes del comportamiento promedio del sector, lo que eleva la probabilidad de que la empresa se sitúe en la zona de anomalías, entonces se puede suponer que las empresas estarían implementando

mecanismos para controlar el importe del anticipo de manera que no se convierta en un impuesto mínimo.

Para evaluar la implementación de estrategias relacionadas con el neto patrimonial (H3) se incluye una variable dicotómica, que toma el valor de 1 cuando disminuye el aporte para futura capitalización caso contrario 0, bajo el supuesto de que la gerencia busca reclasificarlo como una obligación o la empresa devuelve estos recursos por la flexibilidad que otorga la normativa ecuatoriana.

Teniendo en cuenta las características del estudio, se incluye a la agresividad fiscal y la persistencia de soportar un impuesto mínimo como variables de control. La brecha entre el resultado antes de impuestos y la base fiscal (*book tax difference*) ha sido utilizada en la literatura para estudiar la implementación de estrategias con fines tributarios que afectan al resultado imponible sin alterar las cifras contables (Abdul y Holland, 2012; Wilson, 2009). Los estudios sugieren que cuanto mayor sea el resultado contable sobre el imponible la empresa es considerada fiscalmente más agresiva (Hartmann y Martinez, 2020; Lennox et al., 2013; Tang y Firth, 2011). Esta variable se incluye para controlar que los hallazgos sobre la posible aplicación de prácticas manipuladoras de empresas sospechosas, involucren actividades reales que comprometen la calidad de la información financiera, y no únicamente estrategias de planificación fiscal. La persistencia evalúa dos supuestos contrarios, el primero que la gerencia de la empresa que ha soportado en reiteradas ocasiones el impuesto mínimo puede estar aún más motivada a tomar decisiones que eviten este escenario; sin embargo, también existe la posibilidad de que la empresa que se encuentra en este contexto repetitivamente sea arrastrada por la presión que ejerce el sistema fiscal, lo que le alejaría de la posibilidad de pagar un impuesto alineado con su beneficio.

El modelo incluye variables relacionadas con las características empresariales, con el objetivo de controlar aspectos sobre la operación como posibles causas de las variaciones anormales de la estructura financiera, en consideración a las críticas realizadas por Cohen et al. (2020) y Gilliam (2021). Los autores cuestionan los modelos de detección de prácticas de manipulación mediante actividades reales propuestos por Roychowdhury (2006), por el posible sesgo de especificación al no incluir variables sobre las características de las empresas como posible explicación a los valores anormales encontrados. Entonces, se incluye el tamaño, rentabilidad y variación de las ventas, considerando los hallazgos de los análisis previos; además, de la edad de la empresa bajo el supuesto de que con el tiempo las empresas se adaptan al entorno fiscal y evitan cargas que no estén relacionadas con su resultado (Durana et al., 2021). Se adicionan también variables de control que capturan el efecto de la complejidad del sistema, el producto interior bruto y el sector económico. Las variables *TAMAÑO*, *RAI*, *EDAD*, *LEGAL*, *COTIZA*, *PIB* y *SECTOR*, se definen como en la tabla 13 (apartado 4.3) y la *PERSISTENCIA* como en la tabla 18 (apartado 4.4).

Tabla 30. Descripción de las variables de estudio, modelo (6).

Variable	Hipótesis	Abreviatura	Descripción
Zona de anomalías		ZONA-ANOMALÍAS	Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario su valor es 0.
Desviación de PPE respecto a la media de la empresa	H1	PPE_e	Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa.
Desviación de PPE respecto al sector	H1	PPE_s	Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa.
Desviación del inventario respecto a la media de la empresa	H2	INVENTARIO_e	Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa.
Desviación del inventario respecto al sector	H2	INVENTARIO_s	Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa.
Disminución de aportes para futuras capitalizaciones	H3	APORTES	Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario su valor es 0.
Agresividad fiscal		BTD	Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior.

Los coeficientes del modelo se estiman mediante un análisis de regresión logística con datos de panel, además, para cada variable independiente de las estimaciones realizadas se indica su Odds ratio. Para garantizar la confiabilidad de los coeficientes, se evalúan los supuestos teóricos relacionados con esta técnica, incluyendo la capacidad de predicción y la cuantificación de los errores de tipo I y tipo II. Las pruebas realizadas al modelo se muestran en los Apéndices #8 y #9.

Los estadísticos descriptivos que permiten evaluar el comportamiento de las variables en el período de estudio se muestran en la Tabla 31.

Tabla 31. Estadísticos descriptivos de las observaciones para mecanismos de manipulación contable, modelo (6).

Variable	Observaciones	Media	Mediana	Desv. Est.	Mínimo	Máximo
ZONA-ANOMALÍAS	28.151	0,11	0,00	0,32	0,00	1,00
PPE_e	28.151	-0,05	0,00	10,70	-1.156,91	646,11
PPE_s	28.151	0,04	0,00	0,19	0,00	1,00
INVENTARIO_e	28.151	-0,29	0,00	63,70	-5.942,12	2.700,30
INVENTARIO_s	28.151	0,05	0,00	0,21	0,00	1,00
APORTES	28.151	0,09	0,00	0,29	0,00	1,00
PERSISTENCIA	28.151	0,20	0,20	0,26	0,00	1,00
BTD	28.151	-0,01	-0,01	0,04	-0,21	0,18
TAMAÑO	28.151	1,43	1,17	1,14	0,00	5,07
RAI	28.151	0,07	0,04	0,08	0,00	0,47
EDAD	28.151	19,76	16,00	13,50	3,00	98,00
LEGAL	28.151	5,73	6,00	2,98	2,00	10,00
COTIZA	28.151	0,04	0,00	0,19	0,00	1,00
PIB	28.151	2,59	3,10	3,16	-2,40	6,90

Nota. ZONA-ANOMALÍAS = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario su valor es 0. PPE_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa. PPE_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa. INVENTARIO_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa. INVENTARIO_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa. APORTES = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario su valor es 0. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. BTD = Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año.

La Tabla 31 muestra que el 11% de observaciones son catalogadas como “sospechosas” por encontrarse en los dos intervalos junto al umbral (*ZONA-ANOMALÍAS*). Las cifras negativas de *PPE_e* e *INVENTARIO_e*, sugieren que las empresas en promedio tienden a reducir su propiedad, planta y equipo e inventarios, respecto a su comportamiento habitual. Además, el

4% y 5% de observaciones se encuentran de manera inusual sobre el percentil 75 respecto a las variaciones del sector en *PPE_s* e *INVENTARIO_s* respectivamente. Se observa que en el 9% de las empresas se ha disminuido el aporte para futura capitalización durante el período de estudio (*APORTES*). En promedio el 20% de los años dentro del período de estudio las empresas soportan un impuesto sobre sociedades mínimo, reflejado en los valores de *PERSISTENCIA*. Además, en promedio el tejido empresarial presenta una base imponible superior al resultado antes de impuesto, reflejado en el valor negativo de *BTD*.

4.6.3. Resultados

Los resultados del modelo (6) se muestran en la Tabla 32, y permiten analizar el comportamiento de las empresas que se encuentran alrededor del umbral, tanto de aquellas que cumplen con el objetivo de no soportar el impuesto mínimo, pero están muy cerca de este, como de aquellas que no cumplen la referencia, pero están muy cerca de hacerlo.

Tabla 32. Resultados del análisis de regresión logística, ± 2 intervalos del umbral.

Variable dependiente: ZONA-ANOMALÍAS		Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio
PPE_e		0,001 (0,002)	0,003 (0,024)	1,003 (0,024)
PPE_s		0,038 (0,114)	0,038 (0,114)	1,038 (0,118)
INVENTARIO_e		0,001 * (0,000)	0,025 * (0,014)	1,025 * (0,014)
INVENTARIO_s		0,184 * (0,106)	0,184 * (0,106)	1,201 * (0,127)
APORTES		-0,031 (0,074)	-0,030 (0,074)	0,97 (0,072)
PERSISTENCIA		-0,255 ** (0,103)	-0,069 ** (0,028)	0,934 ** (0,026)
BTD		23,092 *** (0,901)	0,990 *** (0,039)	2,692 *** (0,104)
TAMAÑO		0,041 * (0,024)	0,047 * (0,027)	1,048 * (0,028)
RAI		-5,341 *** (0,386)	-0,544 *** (0,039)	0,581 *** (0,023)
EDAD		0,001 (0,002)	0,011 (0,025)	1,011 (0,025)
LEGAL		0,028 *** (0,007)	0,084 *** (0,021)	1,088 *** (0,023)
COTIZA		0,405 *** (0,111)	0,405 *** (0,111)	1,499 *** (0,167)
PIB		-0,017 *** (0,007)	-0,061 *** (0,025)	0,941 *** (0,023)
Constante		-2,007 *** (0,082)	-2,446 *** (0,047)	0,087 *** (0,004)
Dummys por sector	si		% de clasificación	88,80%
Observaciones	28.151		Error tipo I	3,66%
Pseudo R2	0,061		Error tipo II	0,28%
Prob > chi2	0,000			

Nota. ZONA-ANOMALÍAS = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario su valor es 0. PPE_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa. PPE_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa. INVENTARIO_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa. INVENTARIO_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. Inusual es menos de la mitad de los años activa. APORTES = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario su valor es 0. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. BTD = Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. *, ** y *** denotan significación al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Los resultados de la estimación con la muestra total de empresas con beneficio evidencian que ante un escenario fiscal agresivo las empresas ecuatorianas responden realizando prácticas de manipulación contable mediante actividades reales, reflejado en la relación positiva y significativa de las variables *INVENTARIO_e* e *INVENTARIO_s* con la probabilidad de encontrarse en la “zona de anomalías”, definida por las discontinuidades encontradas en la distribución alrededor del umbral. Estos hallazgos prueban que las empresas podrían estar afectando la calidad de su información financiera como respuesta a un sistema tributario que no está alineado con los resultados empresariales, y que convierte en ocasiones al Estado en el único favorecido de su beneficio. Los resultados están en concordancia con estudios previos que evidencian la aplicación de prácticas de manipulación para alcanzar un objetivo (Degiannakis et al., 2019; Houcine y Halaoua, 2017; Li et al., 2014; Moreira, 2006; Pududu y de Villiers, 2016; Shuto y Iwasaki, 2014). Además, al considerar los dos intervalos a la derecha e izquierda del umbral se demuestra que no solamente las empresas contiguas a la referencia que cumplen o superan la misma están involucradas con prácticas de manipulación, como lo considera la literatura tradicional, por el contrario muestra que las empresas que se quedan muy cerca del umbral sin cumplir con el objetivo también podrían estar inmersas en estas actividades, mostrando un comportamiento de gestión de la información similar para las empresas ubicadas a la derecha e izquierda de cero, alineado con los hallazgos de Makarem et al. (2023), Makarem et al. (2018), Siriviriyakul (2014) y Jacob y Jorgensen (2007).

La relación positiva de *INVENTARIO_e* e *INVENTARIO_s* con la variable dependiente, evidencia que mientras más inusual es el comportamiento de la empresa para generar ingresos con su inversión en inventarios, respecto de su comportamiento habitual y del sector, mayor es la probabilidad de situarse en la zona de anomalías y de ser catalogada como “sospechosa” de implementar prácticas de manipulación contable para evitar el impuesto mínimo. Esta relación sugiere que, como respuesta al régimen fiscal, las empresas utilizan la gestión estratégica del inventario para controlar su valor sin afectar su operación, lo que supondría el diseño e implementación de estrategias relacionadas con el método para valorar el inventario, la cantidad de bienes almacenados, la determinación y momento de reconocer su deterioro y la baja de estos. Estas estrategias resultan eficientes al afectar la estructura económica de la empresa, reduciendo el activo total, insumo utilizado para el cálculo del importe del anticipo, pero afectando la calidad de los informes contables.

Las empresas pueden evidenciar cambios en el inventario como resultado de una mayor eficiencia operativa (Kinney y Wempe, 2004; Sundvik, 2017); sin embargo, las variables incluidas en el modelo permiten diferenciar a las empresas eficientes de aquellas que mantienen valores anormales de inventario, al comparar su evolución habitual y su relación con el promedio del sector. A diferencia de la literatura tradicional, las empresas no buscan aumentar el inventario, con estrategias como por ejemplo la sobreproducción, para disminuir el coste de producción y con esto incrementar el resultado (Francis et al., 2016; Goel, 2017; Nikulin y Sviridov, 2019), por el contrario, las empresas reaccionan para evitar soportar una

carga tributaria que no se relaciona con su resultado, y esto supone disminuir el valor de su activo.

Entonces, las empresas buscan que al cierre de cada año el valor del inventario sea el menor posible, frente a un régimen tributario de elevada presión fiscal. La gerencia podría evaluar mecanismos relacionados con el método para valorar los inventarios o decidir sobre el momento del reconocimiento de las provisiones por deterioro de inventarios o la baja de los mismos, estrategias que según algunos estudios (Wu y Lai, 2022; Kinney y Wempe, 2004; Badertscher et al., 2019; Jenkins y Pincus, 1998) han conseguido que las transacciones se valoren con el objetivo de cumplir las necesidades de los informes financieros. Sin embargo, estudios previos, como Elliott y Shaw (1988) y Comiran y Siriviriyakul (2023), han encontrado relaciones positivas entre la baja de inventarios y la disminución del desempeño empresarial, por lo que la gerencia deberá evaluar el mayor beneficio entre mostrar niveles inferiores del activo o un menor resultado. En cualquier caso, la sobrevaloración o subvaloración del inventario se refleja en niveles de activo diferentes a los habituales, afectando la calidad de los reportes contables, e incrementado la necesidad de información financiera transparente para una toma de decisiones efectiva.

Los resultados muestran que las empresas que se sitúan en el entorno de dos intervalos a la derecha e izquierda del umbral no presentan una relación significativa con la aplicación de estrategias sobre la propiedad, planta y equipo (*PPE_e* y *PPE_s*) para disminuir la probabilidad de encontrarse en la zona de anomalías. Se observa que posibles mecanismos como el uso del arrendamiento operativo, lo cual permitiría disminuir el activo al mantenerlo fuera del estado de situación financiera, no han sido aplicadas por las empresas ecuatorianas o no han generado un impacto significativo en la búsqueda de reducir el riesgo de que el anticipo se convierta en el impuesto sobre sociedades mínimo.

La disminución de los aportes para futura capitalización para reducir el valor del patrimonio (*APORTES*), y con esto el importe del anticipo del impuesto sobre sociedades, se confirma como una estrategia que no alcanza un efecto significativo para evitar soportar el impuesto mínimo. Esta modificación en la estructura financiera no resulta efectiva frente al régimen fiscal ecuatoriano, posiblemente porque su importe representa el 16,7% de la cuantía del anticipo; sin embargo, sí modificaría la rentabilidad sobre el neto patrimonial o la valoración de la empresa (Ado et al., 2020; Chi y Gupta, 2009; Houqe et al., 2017).

En cuanto a las variables de control relacionadas con las características fiscales, presentan hallazgos de que las empresas “sospechosas” no solo aplican estrategias de gestión para no soportar un impuesto mínimo, sino también son fiscalmente agresivas reflejado en su relación positiva con *BTD*. Las empresas que presentan mayor probabilidad de estar en la zona de anomalías están también implementando actividades de planificación fiscal, lo que evidencia que las empresas no solo buscan evitar el impuesto mínimo sino también alinear su impuesto sobre sociedades determinado por la tarifa nominal con la cuantía del anticipo, posiblemente evitando desembolsos adicionales a los pagos tributarios ya realizados. El escenario de

soportar un impuesto mínimo en reiteradas ocasiones (*PERSISTENCIA*) no coloca a las empresas cerca del umbral, hallazgo que respalda el supuesto de que el régimen es tan agresivo que coloca a las empresas lejos del objetivo, con valores impositivos muy superiores al que ocasiona el resultado obtenido.

Alineado con los resultados de los análisis previos, las empresas de mayor tamaño presentan alta probabilidad de ser catalogadas como “sospechosas” por ubicarse en la zona de anomalías, ratificando que las empresas más grandes mostrarían mayores capacidades para aplicar estrategias que disminuyan el riesgo de verse afectadas por el sistema tributario ecuatoriano, en línea con la teoría del poder político. Las empresas de mayor tamaño encuentran mayores alternativas para modificar estratégicamente su información financiera para evitar el impuesto mínimo, derivadas de la posibilidad de disponer de equipos técnicos con mayor conocimiento y experiencia en el diseño de estrategias que ayuden a la empresa a planificar sus acciones y cumplir con sus objetivos. Sin embargo, en ocasiones pudieran ubicarse a la izquierda del umbral, muy cerca del objetivo, pero sin llegar a cumplirlo, alineado con la teoría del coste político. Dobbins et al. (2018) demuestran que las empresas de mayor tamaño pueden ser más intensivas en la utilización de estrategias que alteran la información financiera.

El estudio se replica considerando únicamente a las empresas que se encuentran a la derecha del umbral, buscando captar las características de aquellas que cumplieron con el objetivo de no soportar un impuesto mínimo, pero que en algunos casos estuvieron muy cerca de este importe. Cada estimación incluyó a 18.642 observaciones e incluye dummies por sector. Se consideran como “sospechosas” a aquellas que se encuentran en el entorno de +2, +3, +4 y +5 intervalos a la derecha de $TIEbrecha = 0$. Los resultados se muestran en la Tabla 33.

Tabla 33. Resultados de la regresión logística, +2, +3, +4 y +5 del umbral.

V. dependiente: ZONA ANOMALÍAS	Derecha del umbral					
	+ 2 intervalos			+ 3 intervalos		
	Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio	Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio
PPE_e	0,010 ** (0,003)	0,083 ** (0,029)	1,092 ** (0,034)	0,008 ** (0,003)	0,066 ** (0,028)	1,073 ** (0,032)
PPE_s	0,314 * (0,175)	0,314 * (0,175)	1,369 * (0,240)	0,439 * (0,163)	0,439 * (0,163)	1,552 * (0,253)
INVENTARIO_e	0,001 * (0,000)	0,033 * (0,020)	1,042 * (0,026)	0,001 (0,001)	0,028 (0,018)	1,036 (0,024)
INVENTARIO_s	0,398 ** (0,165)	0,398 ** (0,165)	1,488 ** (0,246)	0,324 ** (0,153)	0,324 ** (0,153)	1,382 ** (0,212)
APORTES	0,042 (0,111)	0,042 (0,111)	1,043 (0,116)	-0,065 (0,102)	-0,065 (0,102)	0,937 (0,095)
PERSISTENCIA	1,062 *** (0,199)	0,282 *** (0,053)	1,215 *** (0,044)	0,877 *** (0,188)	0,233 *** (0,05)	1,174 *** (0,04)
BTD	44,856 *** (2,035)	1,923 *** (0,087)	6,818 *** (0,594)	49,617 *** (2,034)	2,128 *** (0,087)	8,359 *** (0,728)
TAMAÑO	-0,053 (0,037)	-0,061 (0,042)	0,940 (0,040)	-0,123 *** (0,035)	-0,14 *** (0,04)	0,868 *** (0,035)
RAI	-18,398 *** (1,015)	-1,898 *** (0,105)	0,161 *** (0,016)	-20,402 *** (0,973)	-2,104 *** (0,1)	0,132 *** (0,013)
EDAD	0,012 ** (0,003)	0,161 ** (0,039)	1,175 ** (0,046)	0,018 *** (0,003)	0,24 *** (0,037)	1,272 *** (0,047)
LEGAL	0,092 *** (0,010)	0,275 *** (0,030)	1,311 *** (0,039)	0,097 *** (0,009)	0,289 *** (0,027)	1,33 *** (0,036)
COTIZA	0,517 ** (0,168)	0,517 ** (0,168)	1,678 ** (0,282)	0,679 *** (0,160)	0,679 *** (0,160)	1,972 *** (0,315)
PIB	-0,197 ** (0,040)	-0,197 ** (0,040)	0,827 ** (0,032)	-0,192 *** (0,035)	-0,192 *** (0,035)	0,831 *** (0,028)
Constante	-1,931 *** (0,124)	-2,511 *** (0,084)	0,031 *** (0,003)	-1,107 *** (0,112)	-1,836 *** (0,069)	0,056 *** (0,005)
Pseudo R2	0,15	Prob> chi2	0,001	Pseudo R2	0,16	Prob> chi2 0,001
% de clasificación	89,52%				84,62%	
Error tipo I	2,24%	Error tipo II	0,05%	Error tipo I	1,69%	Error tipo I 0,02%

Nota. ZONA-ANOMALÍAS = igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario 0. PPE_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa. PPE_s = igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su 0. INVENTARIO_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa. INVENTARIO_s = igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario 0. APORTES = igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario 0. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. BTD = Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. EDAD = número de años de antigüedad. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = igual que 1 cuando la empresa forma parte del mercado de valores del Ecuador; caso contrario 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. *, ** y *** denotan significación al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Tabla 33. Resultados de la regresión logística, +2, +3, +4 y +5 del umbral (continúa).

V. dependiente:	Derecha del umbral						
ZONA ANOMALÍAS	+ 4 intervalos			+ 5 intervalos			
	Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio	Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio	
PPE_e	0,007 ** (0,003)	0,063 ** (0,030)	1,069 ** (0,034)	0,003 (0,004)	0,027 (0,031)	1,029 (0,034)	
PPE_s	0,306 * (0,155)	0,306 * (0,155)	1,358 * (0,211)	0,446 ** (0,148)	0,446 ** (0,148)	1,563 ** (0,231)	
INVENTARIO_e	0,001 (0,001)	0,022 (0,016)	1,028 (0,020)	0,001 (0,001)	0,014 (0,014)	1,017 (0,018)	
INVENTARIO_s	0,292 ** (0,145)	0,292 ** (0,145)	1,339 ** (0,194)	0,205 (0,140)	0,205 (0,140)	1,227 (0,172)	
APORTES	0,001 (0,094)	0,001 (0,094)	1,001 (0,094)	0,060 (0,090)	0,060 (0,090)	1,062 (0,096)	
PERSISTENCIA	0,665 *** (0,186)	0,176 *** (0,049)	1,130 *** (0,039)	0,493 *** (0,191)	0,131 *** (0,051)	1,095 *** (0,038)	
BTD	54,347 *** (2,127)	2,330 *** (0,091)	10,235 *** (0,932)	57,96 *** (2,185)	2,485 *** (0,094)	11,946 *** (1,117)	
TAMAÑO	-0,155 *** (0,035)	-0,176 *** (0,039)	0,836 *** (0,034)	-0,157 *** (0,035)	-0,179 *** (0,039)	0,834 *** (0,034)	
RAI	-21,080 *** (0,934)	-2,174 *** (0,096)	0,124 *** (0,011)	-20,129 *** (0,845)	-2,076 *** (0,087)	0,136 *** (0,011)	
EDAD	0,020 *** (0,003)	0,267 *** (0,037)	1,307 *** (0,048)	0,022 *** (0,003)	0,3 *** (0,037)	1,350 *** (0,050)	
LEGAL	0,098 *** (0,009)	0,293 *** (0,026)	1,335 *** (0,035)	0,111 *** (0,008)	0,33 *** (0,025)	1,385 *** (0,034)	
COTIZA	0,879 *** (0,171)	0,879 *** (0,171)	2,409 *** (0,412)	0,759 *** (0,181)	0,759 *** (0,181)	2,136 *** (0,386)	
PIB	-0,166 *** (0,033)	-0,166 *** (0,033)	0,852 *** (0,027)	-0,168 *** (0,031)	-0,168 *** (0,031)	0,850 *** (0,025)	
Constante	-0,479 *** (0,110)	-1,344 *** (0,065)	0,089 *** (0,007)	-0,002 *** (0,11)	-0,782 *** (0,061)	0,161 *** (0,011)	
Pseudo R2	0,17	Prob > chi2	0,001	Pseudo R2	0,17	Prob > chi2	0,001
% de clasificación	79,28%				73,29%		
Error tipo I	1,26%	Error tipo II	0,03%	Error tipo I	1,00%	Error tipo II	0,02%

Nota. ZONA-ANOMALÍAS = igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario 0. PPE_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa. PPE_s = igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su 0. INVENTARIO_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa. INVENTARIO_s = igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra inusualmente sobre el percentil 75 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario 0. APORTES = igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario 0. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. BTD = Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. EDAD = número de años de antigüedad. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = igual que 1 cuando la empresa forma parte del mercado de valores del Ecuador; caso contrario 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. *, ** y *** denotan significación al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Los hallazgos muestran que conforme las empresas se alejan del umbral la significatividad de la aplicación de estrategias para evitar el impuesto mínimo se pierde. Cuando se define a la “zona de anomalías” como los cinco intervalos a la derecha del umbral, se encuentra que las empresas no presentan valores inusuales de su propiedad, planta y equipo ni de inventarios, lo cual podría responder a que la incertidumbre y el riesgo de asumir un impuesto mínimo es menor porque el impuesto sobre sociedades determinado por la tarifa nominal sobrepasa de manera importante al primero. Sin embargo, conforme las empresas se ubican más cerca del punto de referencia las estrategias de manipulación resultan eficientes, siendo estas empresas “sospechosas” de aplicar estas prácticas, reflejado en las relaciones positivas y significativas de las variables que contrastan las hipótesis planteadas PPE_e , PPE_s , $INVENTARIO_e$, $INVENTARIO_s$. Al parecer las prácticas se intensifican conforme aumenta la probabilidad de soportar el anticipo, lo que se refleja en que por cada unidad adicional de desviación de $INVENTARIO_e$ y PPE_e , la probabilidad de posicionarse en el área de anomalías crece conforme se acerca al umbral.

Así, con relación a PPE_e al evaluar cuatro intervalos a la derecha del umbral un *Odds ratio* de 1,069 sugiere que ante el incremento de una unidad en el desvío de la variación interanual respecto a la media de la variación interanual de la empresa se eleva la probabilidad en un 6,9% de situarse en la “zona de anomalías”; y esta probabilidad se incrementa a 9,2% cuando se consideran como “sospechosas” a las empresas que se encuentran en los dos intervalos a la derecha de cero (*Odds ratio* 1,092) comparado con la probabilidad de no encontrarse en la zona de anomalías. Este hallazgo se confirma con un comportamiento similar de las variaciones inusuales respecto a la evolución media del sector. En cuanto a los inventarios el comportamiento es similar, cuando la empresa se sitúa en un entorno de +2 intervalos de $TIEbrecha = 0$ el aumento de una unidad de $INVENTARIO_e$ incrementa la probabilidad de que la empresa se encuentre en la “zona de anomalías” en 1,042 veces comparado con la probabilidad de no encontrarse en este entorno. La fuerza de la relación se debilita al alejarse del umbral, pues cuando la empresa es “sospechosa” por encontrarse dentro de los +5 intervalos a la derecha del umbral el número de veces es de 1,017 disminuyendo la probabilidad de que estas prácticas se apliquen. Al parecer, los resultados indican que los mecanismos relacionados con la propiedad, planta y equipo serían los más eficientes para evitar el impuesto mínimo, al considerar que ante el incremento de una unidad de PPE_e es probable en 1,092 veces que la empresa se sitúe dentro de los dos intervalos a la derecha de la referencia cumpliendo su objetivo, a diferencia de 1,042 veces cuando las estrategias están relacionadas con el inventario.

En definitiva, la gerencia diseñaría diversas estrategias para cumplir con el objetivo deseado, pues probablemente si las realizan de manera independiente no lograrán combatir la presión fiscal del sistema ecuatoriano. Los cambios inusuales de la propiedad, planta y equipo manteniendo la operatividad podrían estar relacionados con la realización de contratos de arrendamiento operativo. Esta práctica permite a las empresas disminuir su activo de manera significativa, sin afectar sus operaciones regulares, manteniendo el coste por el uso de los

bienes, ahora con una figura de arrendamiento en lugar de depreciación. Si bien esta práctica persigue el objetivo de buscar una opción de financiamiento que le permita a la empresa adquirir activos para los cuales no cuenta con la liquidez suficiente, presenta además ventajas, como: exhibe menores pasivos, por tanto una mejor capacidad de endeudamiento y mejor rentabilidad financiera (Callimaci et al., 2011; Lim et al., 2017; Sbaih et al., 2023), protege los intereses del arrendatario, minimiza los costes por mantenimiento y disminuye el riesgo de concentrar altos montos de inversión en el activo (Bugenbayev et al., 2021; Sbaih et al., 2023). Las empresas ecuatorianas podrían estar aprovechando esta estrategia por la oportunidad de mantener los activos arrendados y sus obligaciones asociadas fuera del balance, disminuyendo el valor del activo y con esto la cuantía del anticipo.

En cuanto a los inventarios, las relaciones positivas de *INVENTARIO_e* e *INVENTARIO_s* coinciden con los resultados de la estimación con toda la distribución, por lo que al parecer es la estrategia más utilizada. Sin embargo, esta práctica de manera aislada puede llevar a no cumplir con el objetivo de no soportar un impuesto mínimo, por tanto, las empresas utilizan de manera simultánea otras estrategias de manipulación tendientes a potenciar este efecto y garantizar que la carga fiscal responda al resultado generado. Los hallazgos muestran que cuando las empresas han logrado superar la referencia, y se sitúan en los dos intervalos a la derecha del umbral, presentan valores inusuales tanto de propiedad, planta y equipo e inventarios, lo cual muestra comportamientos alejados de su evolución habitual y del sector, lo cual ratifica que cuando el riesgo de soportar el anticipo es mayor confluyen varias prácticas de manipulación las cuales en sinergia permiten cumplir con el objetivo fiscal.

En contraposición con el resultado obtenido al momento de analizar toda la distribución, la *PERSISTENCIA* presenta una relación positiva con la variable dependiente. Los resultados permiten suponer que la elevada presión fiscal a la que están sometidas las empresas impulsaría a la gerencia a la reiterada aplicación de prácticas de manipulación. Este hallazgo junto con la relación negativa y significativa del primer estudio, permite concluir que por el contrario cuando la empresa es persistente en soportar el anticipo y no consigue evitarlo, el sistema le arrastra cada vez más al lado izquierdo de la distribución. La agresividad fiscal, reflejada en el *BTD*, muestra que las empresas también aplican prácticas de planificación fiscal con el objetivo de desembolsar el menor pago adicional al anticipo del impuesto sobre sociedades ya pagado. Sin embargo, se evidencia que la intensidad de las prácticas disminuye conforme la empresa se sitúa más cerca del punto de referencia, posiblemente porque en ese escenario de mayor riesgo las prácticas de manipulación resultarían más eficientes para no soportar el impuesto mínimo.

Los resultados muestran las implicaciones de un sistema fiscal agresivo, el cual ocasiona una cadena de afectaciones. La gerencia frente al riesgo que supone un impuesto mínimo influye en la información contable con miras a evitar un impuesto sobre el beneficio que considera partidas financieras y de resultados. La calidad de la información financiera se ve comprometida, lo cual pone en riesgo el desarrollo empresarial, al no contar con cifras que

representan fielmente los recursos económicos y los derechos de los acreedores, perjudicando la toma de decisiones oportuna, la inmersión de nuevos inversores y la obtención de fuentes de financiamiento adecuadas. El tejido empresarial pierde competitividad, al reducir sus capacidades de innovación, de creación de plazas de empleo formal y de generación de valor agregado, impactando en la sociedad. Los hallazgos llaman a la reflexión de evaluar políticas públicas que podrían estar ocasionando distorsiones en el sector empresarial y en la economía, limitando el desarrollo y crecimiento empresarial.

4.6.4. Análisis de robustez

Para evaluar la robustez de los resultados del modelo (6) se realiza una nueva estimación con un criterio distinto para determinar las empresas con comportamiento inusual en relación con el sector. Se define *PPE_s* como una variable dicotómica que toma valores de 1 cuando la relación de los ingresos con la propiedad, planta y equipo se encuentra sobre el percentil 90 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario toma valores de 0. De igual forma se define a la variable *INVENTARIO_s* considerando la relación de los ingresos con el inventario. Las pruebas realizadas al modelo se muestran en el Apéndice #10. Los resultados se muestran en la Tabla 34.

Tabla 34. Resultados de la regresión logística, +/- intervalos del umbral, robustez.

Variable dependiente: ZONA-ANOMALÍAS		Beta	Beta Estandarizado	Odds Ratio
PPE_e		0,000 (0,002)	0,000 (0,023)	1,000 (0,023)
PPE_s		0,215 (0,138)	0,215 (0,138)	1,240 (0,171)
INVENTARIO_e		0,000 * (0,000)	0,022 * (0,013)	1,022 * (0,014)
INVENTARIO_s		0,268 * (0,145)	0,268 * (0,145)	1,307 * (0,189)
APORTES		-0,028 (0,074)	-0,028 (0,074)	0,973 (0,072)
PERSISTENCIA		-0,255 ** (0,103)	-0,068 ** (0,028)	0,934 ** (0,026)
BTD		23,070 *** (0,900)	0,989 *** (0,039)	2,689 *** (0,104)
TAMAÑO		0,041 ** (0,024)	0,046 ** (0,027)	1,047 ** (0,028)
RAI		-5,341 *** (0,385)	-0,544 *** (0,039)	0,581 *** (0,023)
EDAD		0,001 (0,002)	0,012 (0,025)	1,012 (0,025)
LEGAL		0,028 *** (0,007)	0,084 *** (0,021)	1,088 *** (0,023)
COTIZA		0,41 *** (0,111)	0,41 *** (0,111)	1,507 *** (0,168)
PIB		-0,017 ** (0,007)	-0,061 ** (0,025)	0,941 ** (0,023)
Constante		-2,009 *** (0,082)	-2,448 *** (0,047)	0,086 *** (0,004)
Dummys por sector	si	% de clasificación		88,83%
Observaciones	28.151	Error tipo I		3,68%
Pseudo R2	0,070	Error tipo II		0,25%
Prob > chi2	0,000			

Nota. ZONA-ANOMALÍAS = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa se encuentra dentro de los dos intervalos próximos al umbral; caso contrario su valor es 0. PPE_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/PPE con la media de la variación interanual por empresa. PPE_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/PPE se encuentra sobre el percentil 90 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. INVENTARIO_e = Desvío de la variación interanual de Ingresos/Inventario con la media de la variación interanual por empresa. INVENTARIO_s = Variable dicotómica, igual a 1 cuando Ingresos/Inventario se encuentra sobre el percentil 90 de la distribución por sector, a segundo nivel; caso contrario su valor es 0. APORTES = Variable dicotómica, igual a 1 cuando la empresa ha disminuido su aporte para futura capitalización; caso contrario su valor es 0. PERSISTENCIA = relaciona las veces que la empresa ha pagado anticipo con el número de años operativa entre 2014 a 2018. BTD = Resultado antes de impuestos menos base imponible dividido por el activo del año anterior. TAMAÑO = logaritmo del activo total. RAI = resultado contable antes de impuestos / activo total. EDAD = número de años de antigüedad de la empresa. LEGAL = número de cambios normativos por año. COTIZA = variable dicotómica, igual que 1 cuando la empresa forma parte de las Bolsas de Valores del Ecuador; caso contrario igual a 0. PIB = cambio del Producto Interno Bruto para cada año. Errores estándar entre paréntesis. *, ** y *** denotan significación al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Los resultados confirman la relación y significatividad de las variables que forman parte del estudio, esto es, las empresas que presentan un comportamiento para generar ingresos con los inventarios que posee que difiere ampliamente de la conducta del sector en el que opera, pudiera estar aplicando estrategias para disminuir los inventarios por mostrar mayor probabilidad de encontrarse en la “zona de anomalías”. El resto de variables presentan la misma relación que el modelo de estimación inicial.

5. Conclusiones

El impacto político, económico y social que se relaciona con la fiscalidad ha mantenido al tema en permanente discusión. Los impuestos son recaudados por el Estado y restituidos a la sociedad en bienes y servicios de interés público. El sistema fiscal es una poderosa herramienta para promover la justa distribución de la riqueza; sin embargo, las múltiples necesidades de los países en desarrollo han llevado a que, en ocasiones, estos sistemas restrinjan la operación del tejido empresarial, empleando impuestos que sobrepasan la capacidad económica, llegando a ser confiscatorios.

El estudio de las empresas ecuatorianas supone una importante oportunidad debido a que la normativa de este país contempla un impuesto sobre sociedades mínimo, el cual considera la estructura y operaciones de la empresa. De un lado, se determina un impuesto mínimo que es calculado considerando un porcentaje de activo, patrimonio, ingresos y gastos, del periodo previo; del otro lado, en el año impositivo la empresa determina el impuesto sobre sociedades aplicando la tasa nominal a la base imponible y compara estos dos importes, resultando como impuesto a pagar el mayor entre los dos. En el caso de soportar un impuesto mínimo, este es independiente del resultado, y no es compensado en periodos posteriores, por lo que se convierte en un pago definitivo. La normativa es distante de los sistemas tributarios de otros países, la cual se caracteriza principalmente por la distorsión de su principal impuesto directo al no estar alineado con los principios de progresividad y capacidad económica. Por lo antes expuesto, se presume que la gerencia sería sensible a la aplicación de prácticas de manipulación real que afectan a la calidad de la información financiera para evitar un impuesto mínimo. Los inversores buscan información financiera transparente y de calidad, por lo que los impuestos se convierten en una importante preocupación al momento de tomar de decisiones.

Diversos estudios sobre política fiscal y crecimiento económico definen al impuesto sobre sociedades como un impuesto distorsionador. Kneller et al. (1999) sostienen que esta característica responde a que este impuesto puede incidir sobre las decisiones de inversión, lo cual impacta en el desarrollo de un país. En esta línea, Barro (1990) evidencia que el aumento de los impuestos distorsionadores deriva en una reducción significativa del crecimiento, por lo que resalta la importancia de evaluar el impacto de las reformas fiscales. Desde otra óptica, Dalgaard y Kreiner (2003) manifiestan que el aumento del impuesto sobre sociedades afecta al crecimiento, sin embargo, se esperaría que la mayor recaudación permita incrementar el gasto público que promueve el crecimiento, lo que llevaría a un efecto neto. Existen diversas perspectivas entorno a este debate, las cuales convergen en la importancia de evaluar las políticas públicas antes y después de su implementación, con el fin de verificar si están alineadas con los objetivos planteados y asegurar que no existan efectos adversos.

Por esto, en primera instancia el análisis de determinantes de la tasa impositiva efectiva realizado a empresas que no estuvieron impactadas por el anticipo permite concluir que

aquellas de mayor tamaño y rentabilidad, con una elevada tangibilidad del activo inmovilizado y que, además, forman parte del mercado de valores soportarían menor presión fiscal. Por otro lado, las empresas con alto endeudamiento con instituciones financieras y con mayor antigüedad soportan una mayor tasa impositiva efectiva. Además, se muestra que la tasa impositiva de periodos previos es determinante de la presión fiscal, y que características del sistema como los continuos cambios normativos elevan el coste tributario para las empresas. Los resultados de este análisis son importantes, primero, porque permiten conocer los factores que ocasionan un mayor coste fiscal para las empresas, incluyendo determinantes empresariales y del entorno. Y segundo, porque se puede concluir que el régimen impacta en mayor medida en las empresas de menor tamaño y baja rentabilidad, lo que estaría en contraposición con el principio de progresividad que rige a los impuestos directos.

El riesgo de que el anticipo del impuesto sobre sociedades se convierta en un pago mínimo es una importante motivación para que los gestores prioricen sus expectativas fiscales en los informes financieros, pudiendo llevar a una distorsión de la información financiera. El impuesto ha perdido su esencia de compartir una parte de sus beneficios con el Estado, pasando a gravar sobre los recursos económicos y las operaciones de una empresa, generando incertidumbre e imponiendo una elevada presión fiscal sobre el tejido empresarial. El impuesto puede comprometer la totalidad del beneficio y en casos extremos podría incluso generar pérdidas a la empresa o incrementar las mismas. Entonces, se evalúan en segunda instancia los determinantes que aumentan el riesgo de que una empresa asuma un impuesto sobre el beneficio mínimo. Los hallazgos permiten evidenciar que las empresas que previamente han soportado el anticipo, así como, las de menor tamaño y tiempo de operación, presentan mayor probabilidad de asumir un impuesto mínimo. Se resalta que, según lo esperado, la relación del resultado con el activo resultó más intensa como determinante del anticipo, esto por el importante peso que tienen los activos para su determinación. Además, se presenta una relación no lineal con el tamaño empresarial, lo que determina que las empresas más grandes tienen menor probabilidad de soportar el impuesto mínimo hasta que llegan a un punto de inflexión en el cual la relación se invierte, explicado por la forma de calcular el anticipo que considera la estructura y operación de la empresa. El estudio permite, primero, realizar un aporte metodológico interesante al incluir en el modelo la relación de los dos sistemas impositivos que considera la normativa fiscal y que los compara para determinar el impuesto sobre sociedades; y segundo, detectar los factores empresariales y del entorno que elevan la probabilidad de que una empresa se sitúe en este escenario no deseado.

Los hallazgos hasta aquí encontrados revelaron que el sistema ejerce una elevada presión fiscal en el tejido empresarial y que el riesgo de asumir el anticipo es mayor para las empresas que se han encontrado en esta posición en periodos previos, empujando a que permanezcan en este escenario, lo que convierte al régimen en agresivo con el tejido empresarial. Los altos impuestos pueden dificultar las oportunidades de desarrollo e incluso de supervivencia de las empresas, y limitan la inversión nacional y extranjera por la incertidumbre que generan. Dados estos resultados, se estudia la reacción de las empresas frente a las políticas impuestas.

En un primer acercamiento se evalúa si las empresas han sobrepasado ligeramente el riesgo de asumir el impuesto mínimo. Para esto, mediante un análisis de distribución de la diferencia entre la presión fiscal que ejerce el anticipo y aquella ejercida por la aplicación de la tasa nominal, se observa un comportamiento inusual alrededor del punto cero, es decir del momento en el que las dos tasas son iguales. Se encuentra un elevado número de empresas a la derecha cerca del umbral, en las que el impuesto sobre el beneficio es ligeramente superior al importe del anticipo, logrando cumplir con el objetivo de no soportar el impuesto mínimo, frente a un número inusualmente bajo del otro lado del umbral. Este primer análisis exploratorio abre la posibilidad de que las irregularidades encontradas puedan estar explicadas por la aplicación de prácticas de manipulación contable. Además, se replica el estudio por cuartiles según el tamaño empresarial, y se determina que en las empresas más grandes las discontinuidades son mayores, pudiendo mostrar indicios alineados con los resultados anteriores. Este análisis descriptivo permite aportar a la metodología una nueva visión, distinta a la distribución del resultado como lo maneja la mayoría de la literatura, proponiendo una variable diferente de análisis. Comúnmente, los estudios que analizan la distribución del resultado se centra en investigar si las empresas evitan perder, si pretenden alinear su resultado al de periodos previos o si buscan cumplir con las expectativas de los analistas, diferente a lo realizado en este trabajo. También, permite un primer acercamiento para evaluar si las empresas se comportan de manera inusual frente a un objetivo fiscal, para en un siguiente paso poder indagar sobre las estrategias que estas estarían implementando.

Los resultados del último apartado muestran indicios de que las empresas podrían reaccionar implementando prácticas de manipulación real ante un régimen agresivo que considera partidas distintas al resultado para determinar su impuesto sobre el beneficio. Dadas las características, se evalúa si las empresas están alineadas con prácticas de arrendamiento operativo o gestión del inventario, que les permitan disminuir el valor del activo, variable que fue preponderante de incrementar el riesgo de asumir el impuesto mínimo, según el segundo análisis empírico. Además, se incluye una estrategia para disminuir el neto patrimonial mediante el aporte para futura capitalización. Los hallazgos dan muestra de que las empresas que presentan un importe por anticipo similar a su impuesto sobre el beneficio según la tarifa nominal presentan variaciones inusuales de sus inventarios, en comparación con su evolución habitual y respecto al sector. Los cambios inusuales según la literatura pueden estar relacionados con prácticas de manipulación para cumplir con ciertos objetivos. Para evitar categorizar como manipuladoras a aquellas empresas eficientes, se contrastaron las hipótesis de manipulación con dos variables que presentaron relación y significatividad al mismo tiempo, lo cual fortalece los resultados. Los hallazgos muestran que cuando las empresas logran su objetivo, pero se sitúan muy cerca del umbral deben recurrir a una mayor combinación de estrategias para que el resultado final sea eficiente, por lo que las empresas contiguas a cero, ubicadas a la derecha, han presentado variaciones inusuales de propiedad, planta y equipo e inventarios, sin cambiar su operación. Esto supondría la aplicación de

estrategias relacionadas con contratos de arrendamiento operativo, y de gestión del inventario.

Los mecanismos relacionados con el inventario podrían incluir estrategias enfocadas en la selección del método de valoración, los niveles de los bienes en almacenamiento, y la determinación y el momento de reconocer su deterioro y la baja. Independiente de las decisiones tomadas por la gerencia para manipular la cuantía del inventario, estas podrían traer consecuencias. Las organizaciones priorizarían la minimización de los niveles de inventarios, escenario que podría afectar la producción, el acceso a costes diferenciados en la adquisición de bienes y la pérdida de oportunidades por ventas extraordinarias. Minimizar el valor por medio del método de valoración podría disminuir las posibles garantías reales para acceder a fuentes de financiamiento (Kamel y Elbanna, 2010). Además, la información financiera pudiera reflejar empresas sólidas y rentables, que realmente no lo son, aumentando el riesgo empresarial (Zhou et al., 2016). El impacto que tiene la manipulación de las cuentas contables es tan fuerte, que autores como Stolowy y Breton (2004) sostienen que las estrategias que aplica la gerencia tienen el poder de alterar la distribución de la riqueza, pues dependerá de los objetivos que persiguen para que una de las partes se vea beneficiada, lo que se traduce en una contraparte perjudicada.

Los resultados estarían alineados con otros estudios que han demostrado que las empresas optan por el arrendamiento operativo buscando alterar su estructura económica y financiera. Por ejemplo, para mejorar sus índices de apalancamiento financiero (Nuryani et al., 2015; Lim et al., 2017; Li et al., 2016), o como estrategia para cumplir con las expectativas de los analistas cuando la empresa forma parte del mercado de valores (Caskey y Ozel, 2019) e incluso para mejorar su liquidez (Cook et al., 2021). Lo descrito muestra que es una práctica que las empresas realizan con fines que van más allá del financiamiento. Sin embargo, al perseguir estos objetivos las empresas pudieran verse perjudicadas en el largo plazo por mostrar niveles bajos de tangibilidad de activos, disminuyendo su solvencia.

La política tributaria ecuatoriana evidencia un alto riesgo para el entorno económico, el sistema captura a las empresas en un escenario de elevada carga tributaria, ante lo cual algunas reaccionan manipulando el valor de su activo para disminuirlo buscando aminorar el anticipo. Posiblemente, el régimen responde a la elevada necesidad de ingresos del Estado, a la alta dependencia de los impuestos y a la débil administración tributaria; además, de enfatizar que la normativa intenta regular un entorno con altos niveles de evasión tributaria. Los resultados ratifican la agresiva configuración de la fiscalidad, lo cual genera distorsiones en el mercado, e impacta en la competitividad empresarial. El sistema podría limitar el crecimiento, disuadir la inversión y colocar a las empresas en una posición de supervivencia en detrimento de la actividad económica.

La manipulación contable es una herramienta costosa y arriesgada para una empresa, con alto riesgo de detección, lo cual puede derivar en posibles acciones legales y reglamentarias (Walker, 2013). Sin embargo, frente a sistemas agresivos las empresas buscarán salvaguardar

su propiedad procurando asumir cargas fiscales que no perjudiquen su capacidad económica. La elevada presión fiscal ejercida por un impuesto que no corresponde con los resultados empresariales, lleva a las empresas a afectar la calidad de la información financiera, lo cual podría traer importantes consecuencias. Abdul y Holland (2012) sostienen que el alto riesgo moral por la detección de prácticas agresivas podría reducir el valor de la empresa. Además, se han impuesto importantes sanciones cuando las empresas han sido descubiertas de tergiversar la información financiera con un fin específico (Kama y Melumad, 2019). La información financiera de calidad facilitará la correcta toma de decisiones y disminuirá el riesgo en la inspección de las autoridades fiscales (Gallemore y Labro, 2015).

En la actualidad, la fiscalidad evidencia un punto de inflexión por la necesidad de pensar en nuevas propuestas que se adapten a la globalidad económica, y al rápido y continuo cambio en la forma de hacer negocios, por lo que el estudio tiene implicaciones políticas, económicas y sociales importantes. Los resultados pueden ser útiles para los inversores porque aportan evidencia sobre las características empresariales y del entorno que incrementan el riesgo de que una empresa sea vulnerable al sistema. Aporta a la literatura al ampliar los hallazgos sobre prácticas de manipulación contable mediante actividades reales, al evaluar un sistema impositivo que se basa en partidas distintas al resultado y que establece un impuesto mínimo. Dota de información a usuarios internos y externos al determinar las prácticas de gestión que realiza la gerencia para manipular su información financiera, frente a un régimen fiscal agresivo. A pesar de que el estudio se refiere a Ecuador, los hallazgos permiten ampliar la discusión al momento de establecer nuevas políticas públicas que se evalúan para ser implementadas en otras jurisdicciones, pues se evidencia que la potestad tributaria de un Estado para establecer estrategias fiscales podría repercutir en la calidad de la información financiera.

El trabajo doctoral presenta limitaciones, entre estas, el acceso a mayor información por no encontrarse libremente disponible, las medidas de manipulación contable y la generalización de los resultados. En cuanto al acceso a mayor información, somos conscientes de que el estudio se hubiese podido beneficiar de incluir variables como el tipo de dictamen de auditoría, los profesionales y/o empresas que presentan servicios de asesoría y auditoría, y características de la gerencia como el género, edad o formación académica. Sobre las medidas de manipulación contable, estas pueden ser susceptibles de incluir a empresas que si bien presentan un comportamiento inusual no exclusivamente responde a la aplicación de estas prácticas. Además, la investigación se centra en un país con características tributarias muy particulares, por lo que los estudios serían difícilmente replicables y generalizables.

Sin embargo, estas particularidades ofrecen oportunidades únicas de investigación que permiten entender la reacción empresarial ante diversos escenarios a los que pudieran estar expuestas, por lo que se incluyen futuras propuestas de investigación. Primero, la incidencia de un régimen tributario con impuesto mínimo no afecta únicamente a la calidad de la información financiera, por el contrario, las empresas buscan varias alternativas para poder

contrarrestarlo, por lo que analizar la incidencia de la presión fiscal en los salarios permitiría complementar el estudio del impacto del régimen. Se presume que las empresas buscan trasladar parte del coste fiscal a los trabajadores, traducido en menores salarios o en una reducción de las fuentes de empleo. Segundo, el establecimiento de un impuesto sobre el beneficio que no está relacionado con el resultado puede llevar a las empresas incluso a la quiebra, por lo que reviste de importancia el estudio pormenorizado de aquellas empresas que su presión fiscal estuvo definida por el impuesto mínimo y que con el tiempo cerraron sus operaciones; así como, un estudio de aquellas organizaciones que tuvieron en ocasiones que destinar el cien por ciento de su beneficio para el pago del impuesto. Tercero, los cambios posteriores de la legislación permiten estudiar la evolución en el comportamiento de la gerencia. En la actualidad, el anticipo sigue vigente en la normativa, no como un impuesto mínimo, por el contrario, como una alternativa a la cual la empresa decide acogerse, por lo que se podría estudiar las características de las empresas que deciden sujetarse a este pago anticipado, para poder ampliar la literatura sobre el comportamiento empresarial.

6. Referencias

- Abad, D., Cutillas-Gomariz, M., Sánchez-Ballesta, J., y Yagüe, J. (2016). Real Earnings Management and Information Asymmetry in the Equity Market. *European Accounting Review*, 27(2), 209–235. <https://doi.org/10.1080/09638180.2016.1261720>
- Abbas, S., y Klemm, A. (2013). A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies. *International Tax and Public Finance*, 20(4), 596–617. <https://doi.org/10.1007/s10797-013-9286-8>
- Abdul, N., y Holland, K. (2012). Tax planning, corporate governance and equity value. *The British Accounting Review*, 44(2), 111–124. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2012.03.005>
- Abou-El-Sood, H., y El-Sayed, D. (2022). Abnormal disclosure tone, earnings management and earnings quality. *Journal of Applied Accounting Research*, 23(2), 402–433. <https://doi.org/10.1108/JAAR-07-2020-0139>
- Administración Federal de Ingresos Públicos de Argentina. (2022). *Impuestos heterodoxos. Serie Plan Estratégico 2021-2025*. <https://afip.gob.ar/institucional/publicaciones/documentos/impuestos-heterodoxos.pdf>
- Ado, A., Rashid, N., Mustapha, U., y Ademola, L. (2020). The financial determinants of earnings management and the profitability of listed companies in Nigeria. *Journal of Critical Reviews*, 7(9), 31–36. <https://doi.org/10.31838/jcr.07.09.06>
- Afrifa, G., Alshehabi, A., Tingbani, I., y Halabi, H. (2021). Abnormal inventory and performance in manufacturing companies: Evidence from the trade credit channel. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 56(2), 581–617. <https://doi.org/10.1007/s11156-020-00903-y>
- Allen, A., Francis, B., Wu, Q., y Zhao, Y. (2016). Analyst coverage and corporate tax aggressiveness. *Journal of Banking & Finance*, 73, 84–98. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.09.004>
- Alvarez, L., Kanninen, V., y Södersten, J. (1998). Tax policy uncertainty and corporate investment: A theory of tax-induced investment spurts. *Journal of Public Economics*, 69(1), 17–48. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(97\)00088-1](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(97)00088-1)
- Amidu, M., Coffie, W., y Acquah, P. (2019). Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 26(1), 235–259. <https://doi.org/10.1108/JFC-10-2017-0091>
- Amiram, D., Bozanic, Z., Cox, J., Dupont, Q., Karpoff, J., y Sloan, R. (2018). Financial reporting fraud and other forms of misconduct: a multidisciplinary review of the literature. *Review of Accounting Studies*, 23(2), 732–783. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9435-x>
- Andonova, V., y Ruíz-Pava, G. (2016). The role of industry factors and intangible assets in company performance in Colombia. *Journal of Business Research*, 69(10), 4377–4384. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.060>

- Andrejovska, A. (2019). Effective tax rate in the context of the economic determinants. *Montenegrin Journal of Economics*, 15(2), 31–40. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-2.3>
- Anton, S., y Afloarei, A. (2021). The Impact of Working Capital Management on Firm Profitability: Empirical Evidence from the Polish Listed Firms. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(1), 1–14. <https://doi.org/10.3390/jrfm14010009>
- Arellano, M., y Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277–297. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Arellano, M., y Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Armstrong, C., Blouin, J., y Larcker, D. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 391–411. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.04.001>
- Atwood, T., Drake, M., y Myers, L. (2010). Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 111–125. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.11.001>
- Avabruth, S., y Padhi, S. (2023). Earnings management by family firms to meet the debt covenants: Evidence from India. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 13(1), 93–117. <https://doi.org/10.1108/JAEE-12-2020-0331>
- Baber, W., Fairfield, P., y Haggard, J. (1991). The effect of concern about reported income on discretionary spending decisions: The case of research and development. *The Accounting Review*, 66(4), 818–829. <https://www.jstor.org/stable/248158>
- Baber, W., Kang, S., y Li, Y1. (2011). Modeling discretionary accrual reversal and the balance sheet as an earnings management constraint. *The Accounting Review*, 86(4), 1189–1212. <https://doi.org/10.2308/accr-10037>
- Badertscher, B. (2011). Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms. *The Accounting Review*, 86(5), 1491–1518. <https://doi.org/10.2308/accr-10092>
- Badertscher, B., Katz, S., y Rego, S. (2013). The separation of ownership and control and corporate tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 228–250. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.08.005>
- Badertscher, B., Katz, S., Rego, S., y Wilson, R. (2019). Conforming tax avoidance and capital market pressure. *The Accounting Review*, 94(6), 1–30. <https://doi.org/10.2308/accr-52359>
- Baek, H., y Lee, D. (2016). Motives for and effects of asset revaluation: An examination of South Korean data. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(12), 2808–2817. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1209360>
- Bai, M., Song, D., y Li, H. (2021). Anticipated reductions in tax rates and earning

- management of listed companies: Evidence from China. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 2021, 1–6. <https://doi.org/10.1155/2021/4259484>
- Baldwin, R., y Krugman, P. (2004). Agglomeration, integration and tax harmonisation. *European Economic Review*, 48(1), 1–23. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(02\)00318-5](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(02)00318-5)
- Ball, R., y Shivakumar, L. (2006). The Role of Accruals in Asymmetrically Timely Gain and Loss Recognition. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 207–242. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00198.x>
- Ballew, H., Iselin, M., y Nicoletti, A. (2022). Accounting-based thresholds and growth decisions in the banking industry. *Review of Accounting Studies*, 27(1), 232–274. <https://doi.org/10.1007/s11142-021-09589-6>
- Baltagi, B. (2021). *Econometric Analysis of Panel Data* (6a ed.). Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-53953-5>
- Baltagi, B., y Liu, L. (2012). The Hausman–Taylor panel data model with serial correlation. *Statistics and Probability Letters*, 82(7), 1401–1406. <https://doi.org/10.1016/j.spl.2012.03.016>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Reporte de pobreza, ingreso y desigualdad*. Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica Subgerencia de Programación y Regulación. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/indice_pobreza.htm
- Banco Central del Ecuador. (2022a). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos*. Subgerencia de Programación y Regulación-Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/indicepp.htm>
- Banco Central del Ecuador. (2022b). *Exportaciones por País*. Estadísticas del Comercio Exterior. <https://sisntesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/pendoc/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Central del Ecuador. (2022c). *Operaciones del Sector Público no Financiero-SPNF*. Sector Fiscal. <https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica/sector-fiscal>
- Banco Central del Ecuador. (2022d). *Producto Interno Bruto*. Cuentas Nacionales Anuales (CNA). https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/bi_menuCNade_f.html
- Banco Central del Ecuador. (2022e). *Producto Interno Bruto por industria*. Información Estadística Mensual No. 2050 - Diciembre 2022. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/Indices/m2050122022.html>
- Banco Mundial. (2021). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. Datos. <https://datos.bancomundial.org/>

- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The Greek case. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440–461. <https://doi.org/10.1108/02686900410524427>
- Barbera, A., Merello, P., y Molina, R. (2020). Determinants of corporate effective tax rates: evidence from the euro area. *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, 33(3–4), 427–444. <https://doi.org/10.1108/ARLA-12-2019-0238>
- Bárcena, A., y Kacef, O. (2011). La política fiscal para el afianzamiento de las democracias en América Latina. En A. Bárcena y O. Kacef (Eds.), *La política fiscal para el afianzamiento de las democracias en América Latina: Reflexiones a partir de una serie de estudios de caso* (pp. 13–50). <https://hdl.handle.net/11362/4176>
- Barford, V., y Holt, G. (2013). Google, Amazon, Starbucks: The rise of “tax shaming”. *BBC News Magazine*. <https://www.bbc.com/news/magazine-20560359>
- Barro, R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103–125. <https://www.jstor.org/stable/2937633>
- Barton, J., y Simko, P. (2002). The Balance Sheet as an Earnings Management Constraint. *The Accounting Review*, 77, 1–27. <https://www.jstor.org/stable/3203322>
- Baskaran, S., Nedunselian, N., Ng, C., Mahadi, N., y Abdul, S. (2020). Earnings management: A strategic adaptation or deliberate manipulation? *Journal of Financial Crime*, 27(2), 369–386. <https://doi.org/10.1108/JFC-07-2019-0098>
- Beardsley, E., Robinson, J., y Wong, P. (2021). What’s my target? Individual analyst forecasts and last-chance earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 72(1). <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2021.101423>
- Beattie, V., Edwards, K., y Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*, 28(4), 233–254. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9728913>
- Beatty, A., y Weber, J. (2006). Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 257–288. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00200.x>
- Beaver, W., McNichols, M., y Nelson, K. (2007). An alternative interpretation of the discontinuity in earnings distributions. *Review of Accounting Studies*, 12(4), 525–556. <https://doi.org/10.1007/s11142-007-9053-0>
- Belz, T., von Hagen, D., y Steffens, C. (2017). R&D intensity and the effective tax rate: A meta-regression analysis. *Journal of Economic Surveys*, 31(4), 988–1010. <https://doi.org/10.1111/joes.12181>
- Belz, T., von Hagen, D., y Steffens, C. (2019). Taxes and firm size: Political cost or political power? *Journal of Accounting Literature*, 42(1), 1–28. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2018.12.001>
- Bennett, B., y Bradbury, M. (2010). An analysis of the reasons for the asymmetries surrounding earnings benchmarks. *Accounting and Finance*, 50(3), 529–554.

- <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2009.00340.x>
- Bens, D., Heltzer, W., y Segal, B. (2011). The information content of goodwill impairments and SFAS 142. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(3), 527–555. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401551>
- Bettendorf, L., Devereux, M., van der Horst, A., Loretz, S., y de Mooij, R. (2010). Corporate tax harmonization in the EU. *Economic Policy*, 25(63), 537–590. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2010.00248.x>
- Black, E., Sellers, K., y Manly, T. (1998). Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing noncurrent asset revaluation. *Journal of Business Finance and Accounting*, 25(9–10), 1287–1317. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00238>
- Blanco, A. (2022). An ideological critique of the OECD’s BEPS Action Plan. *Griffith Law Review*, 31(3), 333–360. <https://doi.org/10.1080/10383441.2022.2096966>
- Blaylock, B., Gaertner, F., y Shevlin, T. (2015). The association between book-tax conformity and earnings management. *Review of Accounting Studies*, 20(1), 141–172. <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9291-x>
- Blaylock, B., Shevlin, T., y Wilson, R. (2012). Tax Avoidance, Large Positive Temporary Book-Tax Differences, and Earnings Persistence. *The Accounting Review*, 87(1), 91–120. <https://doi.org/10.2308/accr-10158>
- Boynton, C., Dobbins, P., y Plesko, G. (1992). Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax. *Journal of Accounting Research*, 30, 131–153. <https://doi.org/10.2307/2491198>
- Braswell, M., y Daniels, R. (2017). Alternative earnings management techniques: What audit committees and internal auditors should know. *Journal of Corporate Accounting and Finance*, 28(2), 45–54. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22239>
- Braunerhjelm, P. (2022). Rethinking stabilization policies; Including supply-side measures and entrepreneurial processes. *Small Business Economics*, 58(2), 963–983. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00520-6>
- Bretschger, L., y Hettich, F. (2002). Globalisation, capital mobility and tax competition: theory and evidence for OECD countries. *European Journal of Political Economy*, 18(4), 695–716. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(02\)00115-5](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(02)00115-5)
- Brito, L., y Iglesias, E. (2021). Capital humano, desigualdad y crecimiento económico en América Latina. *Revista de Economía Institucional*, 23(45), 265–283. <https://doi.org/10.18601/01245996.v23n45.13>
- Brune, A., Thomsen, M., y Watrin, C. (2019). Tax avoidance in different firm types and the role of nonfamily involvement in private family firms. *Managerial and Decision Economics*, 40(8), 950–970. <https://doi.org/10.1002/mde.3082>

- Buchanan, J., y Lee, D. (1982). Tax rates and tax revenues in political equilibrium: Some simple analytics. *Economic Inquiry*, 20(3), 344–354. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1982.tb00352.x>
- Bugenbayev, R., Shafighi, N., Samadi, B., Chan, B., y Gharleghi, B. (2021). Operating lease decision among east Asian firms; critical factors for sustainable development. *Journal of Public Affairs*, 21(2), 1–9. <https://doi.org/10.1002/pa.2221>
- Burgstahler, D., y Chuk, E. (2015). Do scaling and selection explain earnings discontinuities? *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 168–186. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.08.002>
- Burgstahler, D., y Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? Integrating discontinuity evidence. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 726–749. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12301>
- Burgstahler, D., y Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99–126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Bustos, E., Climent-Serrano, S., y Labatut-Serer, G. (2018). The evolution of the tax burden for EU companies. *Contemporary Economics*, 12(4), 447–458. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.289>
- Byzalov, D., y Basu, S. (2019). Modeling the determinants of meet-or-just-beat behavior in distribution discontinuity tests. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2–3). <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101266>
- Callimaci, A., Fortin, A., y Landry, S. (2011). Determinants of leasing propensity in Canadian listed companies. *International Journal of Managerial Finance*, 7(3), 259–283. <https://doi.org/10.1108/17439131111144469>
- Campa, D., Cao, T., y Donnelly, R. (2019). Asset disposal as a method of real earnings management: Evidence from the UK. *Abacus*, 55(2), 306–332. <https://doi.org/10.1111/abac.12155>
- Cantillo, J., y Rivero, L. (2019). Esquema de análisis de la Calidad de la información Contable. *Económicas CUC*, 40(1), 76–90. <https://doi.org/10.17981/econcuc.40.1.2019.05>
- Cao, J., y Cui, Y. (2017). An Alternative View on Determinants of the Effective Tax Rate: Evidence from Chinese Listed Companies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(5), 1001–1014. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1256113>
- Carrillo, P. (2017). El efecto de la política fiscal en expansión y recesión para Ecuador: un modelo MSVAR. *Cuadernos de Economía*, 36(71), 405–439. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n71.53570>
- Carrillo, P., Pomeranz, D., y Singhal, M. (2017). Dodging the Taxman: Firm Misreporting and Limits to Tax Enforcement. *American Economic Journal: Applied Economics*, 9(2), 144–164. <https://doi.org/10.1257/app.20140495>

- Carvajal, M., Coulton, J., y Jackson, A. (2017). Earnings benchmark hierarchy. *Accounting and Finance*, 57(1), 87–111. <https://doi.org/10.1111/acfi.12132>
- Caserta, M., y Reito, F. (2015). Minimum taxation as a luxury good. *Economia Politica*, 32(3), 301–310. <https://doi.org/10.1007/s40888-015-0015-x>
- Caskey, J., y Ozel, N. (2019). Reporting and non-reporting incentives in leasing. *The Accounting Review*, 94(6), 137–164. <https://doi.org/10.2308/accr-52367>
- Chen, H., Frank, M., y Wu, O. (2005). What actually happened to the inventories of american companies between 1981 and 2000? *Management Science*, 51(7), 1015–1031. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0368>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., y 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>
- Chen, W., Shroff, P., y Zhang, I. (2019). Fair Value Accounting: Consequences of Booking Market-Driven Goodwill Impairment. *SSRN Electronic Journal*, 1–61. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2420528>
- Chen, X. (2018). Corporate Social Responsibility Disclosure, Political Connection and Tax Aggressiveness: Evidence from China's Capital Markets. *Open Journal of Business and Management*, 6(1), 151–164. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2018.61010>
- Chi, J., y Gupta, M. (2009). Overvaluation and earnings management. *Journal of Banking and Finance*, 33(9), 1652–1663. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.03.014>
- Choi, T., Pae, J., Park, S., y Song, Y. (2013). Asset revaluations: Motives and choice of items to revalue. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 20(2), 144–171. <https://doi.org/10.1080/16081625.2012.719858>
- Christensen, D., Dhaliwal, D., Boivie, S., y Graffin, S. (2015). Top management conservatism and corporate risk strategies: Evidence from managers' personal political orientation and corporate tax avoidance. *Strategic Management Journal*, 36(12), 1918–1938. <https://doi.org/10.1002/smj.2313>
- Churyk, N., Reinstein, A., y Lander, G. (2015). Leasing: Reducing the game of hiding risk. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 11(2), 162–174. <https://doi.org/10.1108/JAOC-10-2012-0099>
- Cloyd, C., Pratt, J., y Stock, T. (1996). The Use of Financial Accounting Choice to Support Aggressive Tax Positions: Public and Private Firms. *Journal of Accounting Research*, 34(1), 23–43. <https://doi.org/10.2307/2491330>
- Código General Tributario. Ley de finanzas No. 43-06 de 2007. Art. 144. *31 de diciembre de 2007 (Marruecos)*.
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones [COPCI]. Art. 3 de 2010. *29 de diciembre de 2010 (Ecuador)*.

- Cohen, D., Dey, A., y Lys, T. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods. *The Accounting Review*, 83(3), 757–787. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.3.757>
- Cohen, D., Pandit, S., Wasley, C., y Zach, T. (2020). Measuring real activity management. *Contemporary Accounting Research*, 37(2), 1172–1198. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12553>
- Coles, J., Patel, E., Seegert, N., y Smith, M. (2022). How Do Firms Respond to Corporate Taxes? *Journal of Accounting Research*, 60(3), 965–1006. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12405>
- Colin, A., y Trivedi, P. (2009). *Microeconometrics Using Stata* (2a ed.). Stata Press. <https://www.stata.com/bookstore/microeconometrics-stata/>
- Comiran, F., y Siriviriyakul, S. (2023). Detecting overproduction: Evidence from inventory write-down. *Accounting and Finance*, 63(3), 3351–3386. <https://doi.org/10.1111/acfi.13038>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2018. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política*. <https://hdl.handle.net/11362/43964>
- Companies Income Tax Act [CITA] de 2007. Por la cual se consolida la Ley del Impuesto Sobre Sociedades. *D.O. No. 11*.
- Constitución de la República del Ecuador [Const.]. Art. 300. 20 de octubre de 2008 (Ecuador).
- Cook, D., Kieschnick, R., y Moussawi, R. (2021). Operating lease obligations and corporate cash management. *Journal of Corporate Finance*, 69, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.102008>
- Cook, K., Huston, G., Kinney, M., y Smith, J. (2021). Just how much does the tail wag the dog? Altering inventory to manage earnings. *Decision Sciences*, 52(1), 216–261. <https://doi.org/10.1111/deci.12425>
- Cooper, L., Downes, J., y Rao, R. (2018). Short term real earnings management prior to stock repurchases. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 50(1), 95–128. <https://doi.org/10.1007/s11156-017-0624-2>
- Coppens, L., y Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14(1), 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2005.01.002>
- Cornejo-Saavedra, E. (2018). Earnings management para evitar reportar pérdidas: Chile, 2010-2014. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 23(45), 167–181. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-11-2017-0107>
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Lo Constitucional. Sentencia No. 98-2014. 7 de abril de 2015.

- Crema, M., y Nosella, A. (2014). Intangible assets management and evaluation: Evidence from SMEs. *Engineering Management Journal*, 26(1), 8–20. <https://doi.org/10.1080/10429247.2014.11432000>
- Crocker, K., y Slemrod, J. (2005). Corporate tax evasion with agency costs. *Journal of Public Economics*, 89(9–10), 1593–1610. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.08.003>
- Croissant, Y., y Millo, G. (2018). *Panel Data Econometrics with R*. John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781119504641>
- Cunha, C., y Barros, P. (2022). The effect on the BTB of IFRS adoption and the end of the Transitional Tax Regime (RTT) in Brazil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33(88), 96–111. <https://doi.org/10.1590/1808-057x202113980>
- Dahle, C., y Sureth, C. (2008). *Income-related minimum taxation concepts and their impact on corporate investment decisions (Working Paper No. 55)*. <http://hdl.handle.net/10419/30848>
- Dahmash, F., Al, W., Masadeh, W., y Alshurafat, H. (2021). The effect of a firm's internal factors on its profitability: Evidence from Jordan. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 130–143. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.11](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.11)
- Dalgaard, C., y Kreiner, C. (2003). Endogenous Growth: A Knife Edge or the Razor's Edge? *The Scandinavian Journal of Economics*, 105(1), 73–86. <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00005>
- Das, R., y Jena, S. (2016). Earnings management and equity issue firms: A study in Indian context. *Jindal Journal of Business Research*, 5(1), 64–85. <https://doi.org/10.1177/2278682116680926>
- Das, S., y Zhang, H. (2003). Rounding-up in reported EPS, behavioral thresholds, and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 35(1), 31–50. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00096-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00096-4)
- Davidson, R., y MacKinnon, J. (2004). *Econometric Theory and Methods*. Oxford University Press. <https://russell-davidson.arts.mcgill.ca/textbooks/ETM-davidson-mackinnon-2021.pdf>
- de Jong, A., Mertens, G., van der Poel, M., y van Dijk, R. (2013). How does earnings management influence investor's perceptions of firm value? Survey evidence from financial analysts. *Review of Accounting Studies*, 19(2), 606–627. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9250-y>
- De Vito, A., y Gómez, J. (2020). Estimating the COVID-19 cash crunch: Global evidence and policy. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(2), 106741. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2020.106741>
- DeAngelo, L. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), 400–420. <https://www.jstor.org/stable/247149>
- Dechow, P., y Dichev, I. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual

- estimation errors. *The Accounting Review*, 77, 35–59. <https://www.jstor.org/stable/3203324>
- Dechow, P., Ge, W., y Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 344–401. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dechow, P., Richardson, S., y Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of Accounting Studies*, 8(2–3), 385–391. <https://doi.org/10.1023/a:1024486000789>
- Dechow, P., y Skinner, D. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–250. <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>
- Dechow, P., Sloan, R., y Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225. <https://doi.org/10.1002/9781119204763.ch4>
- Decreto No. 134 de 1991 [con fuerza de ley]. Por medio del cual se establece la Ley de Impuesto Sobre la Renta. 21 de diciembre de 1991. D.O. No. 242.
- Decreto No. 31 de 2018 [con fuerza de ley]. Por medio del cual se reforma el Artículo 22-A de la Ley de Impuesto Sobre la Renta. 20 de abril de 2018. D. O. No. 34.620.
- Decreto No. 51 de 2003 [con fuerza de ley]. Por medio del cual se establece la Ley de Equidad Tributaria. 10 de abril de 2003. D. O. No. 30.059.
- DeFond, M. (2002). Discussion of the balance sheet as an earnings management constraint. *The Accounting Review*, 77, 29–33. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.29>
- DeGeorge, F., Patel, J., y Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1–33. <https://doi.org/10.1086/209601>
- Degiannakis, S., Giannopoulos, G., Ibrahim, S., y Rozic, I. (2019). Earnings management to avoid losses and earnings declines in Croatia. *International Journal of Computational Economics and Econometrics*, 9(3), 219–238. <https://doi.org/10.1504/IJCEE.2019.100561>
- Delgado, F., Fernandez-Rodriguez, E., y Martinez-Arias, A. (2012). Size and other Determinants of Corporate Effective Tax Rates in US Listed Companies. *International Research Journal of Finance and Economics*, 98, 160–165. https://www.researchgate.net/publication/258448239_Size_and_other_determinants_of_corporate_effective_tax_rates_in_US_listed_companies#fullTextFileContent
- Delgado, F., Fernandez-Rodriguez, E., y Martinez-Arias, A. (2014). Effective Tax Rates in Corporate Taxation: a Quantile Regression for the EU. *Engineering Economics*, 25(5), 487–496. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.5.4531>
- Derashid, C., y Zhang, H. (2003). Effective tax rates and the “industrial policy” hypothesis: Evidence from Malaysia. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 12(1), 45–62. [https://doi.org/10.1016/S1061-9518\(03\)00003-X](https://doi.org/10.1016/S1061-9518(03)00003-X)
- Desai, M., y Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives.

- Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Desai, M., y Dharmapala, D. (2009). Earnings Management, Corporate Tax Shelters, and Book-Tax Alignment. *National Tax Journal*, 62(1), 169–186.
<https://doi.org/10.17310/ntj.2009.1.08>
- Devereux, M., y Sørensen, P. (2006). The Corporate Income Tax: international trends and options for fundamental reform. *Economic Papers*, 264, 1–62.
https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication530_en.pdf
- Devereux, M., y Vella, J. (2014). Are We Heading towards a Corporate Tax System Fit for the 21st Century? *Fiscal Studies*, 35(4), 449–475. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2014.12038.x>
- Dhaliwal, D., Gleason, C., y Mills, L. (2004). Last-chance earnings management: Using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 431–459. <https://doi.org/10.1506/TFVV-UYT1-NNYT-1YFH>
- Dhaliwal, D., Grace, H., y Neamtiu, M. (2011). The impact of operating leases on firm financial and operating risk. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(2), 151–197. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401210>
- Dharmapala, D., y Riedel, N. (2013). Earnings shocks and tax-motivated income-shifting: Evidence from European multinationals. *Journal of Public Economics*, 97(1), 95–107.
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.08.004>
- Dischinger, M., y Riedel, N. (2011). Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95(7–8), 691–707.
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.12.002>
- Dobbins, L., Eichfelder, S., Hechtner, F., y Hundsdoerfer, J. (2018). Intertemporal income shifting around a large tax cut: The case of depreciations. *Schmalenbach Business Review*, 70(4), 313–340. <https://doi.org/10.1007/s41464-018-0056-0>
- Drake, K., Hamilton, R., y Lusch, S. (2020). Are declining effective tax rates indicative of tax avoidance? Insight from effective tax rate reconciliations. *Journal of Accounting and Economics*, 70(1), 101317. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2020.101317>
- Drake, K., Lusch, S., y Stekelberg, J. (2019). Does tax risk affect investor valuation of tax avoidance? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 34(1), 151–176.
<https://doi.org/10.1177/0148558X17692674>
- Duhigg, C., y Kocieniewski, D. (2012). How Apple sidesteps billions in taxes. *New York Times*. <https://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>
- Durana, P., Michalkova, L., Privara, A., Marousek, J., y Tumpach, M. (2021). Does the life cycle affect earnings management and bankruptcy? *Oeconomia Copernicana*, 12(2), 425–461. <https://doi.org/10.24136/oc.2021.015>

- Durtschi, C., y Easton, P. (2005). Earnings management? The shapes of the frequency distributions of earnings metrics are not evidence ipso facto. *Journal of Accounting Research*, 43(4), 557–592. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2005.00182.x>
- Durtschi, C., y Easton, P. (2009). Earnings management? Erroneous inferences based on earnings frequency distributions. *Journal of Accounting Research*, 47(5), 1249–1281. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00347.x>
- Dyreng, S., Hanlon, M., y Maydew, E. (2008). Long-Run Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61–82. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Dyreng, S., Hanlon, M., Maydew, E., y Thornock, J. (2017). Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years. *Journal of Financial Economics*, 124(3), 441–463. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.04.001>
- Dyreng, S., Hoopes, J., y Wilde, J. (2016). Public Pressure and Corporate Tax Behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147–186. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12101>
- Dyreng, S., Mayew, W., y Schipper, K. (2017). Evidence of Manager Intervention to Avoid Working Capital Deficits. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 697–725. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12291>
- Ebaid, I. (2012). Earnings management to meet or beat earnings thresholds: Evidence from the emerging capital market of Egypt. *African Journal of Economic and Management Studies*, 3(2), 240–257. <https://doi.org/10.1108/20400701211265027>
- Edmiston, K. (2004). Tax Uncertainty and Investment: A Cross-Country Empirical Examination. *Economic Inquiry*, 42(3), 425–440. <https://doi.org/10.1093/ei/cbh071>
- Edmunds, S. (1979). Differing Perceptions of Small Business Problems. *American Journal of Small Business*, 3(4), 1–14. <https://doi.org/10.1177/104225877900300401>
- Edwards, A., Kubata, A., y Shevlin, T. (2021). The Decreasing Trend in U.S. Cash Effective Tax Rates: The Role of Growth in Pre-Tax Income. *The Accounting Review*, 96(5), 231–261. <https://doi.org/10.2308/TAR-2019-0252>
- Egbunike, C., y Okerekeoti, C. (2018). Macroeconomic factors, firm characteristics and financial performance. *Asian Journal of Accounting Research*, 3(2), 142–168. <https://doi.org/10.1108/AJAR-09-2018-0029>
- Eisfeldt, A., y Rampini, A. (2009). Leasing, ability to repossess, and debt capacity. *The Review of Financial Studies*, 22(4), 1621–1657. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn026>
- El-Sayed, I. (2012). Earnings management to meet or beat earnings thresholds: Evidence from the emerging capital market of Egypt. *African Journal of Economic and Management Studies*, 3(2), 240–257. <https://doi.org/10.1108/20400701211265027>
- El Diri, M. (2018). *Introduction to Earnings Management*. Springer Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-62686-4>
- Elliott, J., y Shaw, W. (1988). Write-offs as accounting procedures to manage perceptions. *Journal of Accounting Research*, 26, 91–119. <https://doi.org/10.2307/2491182>

- Ellul, A., Jappelli, T., Pagano, M., y Panunzi, F. (2016). Transparency, tax pressure, and access to finance. *Review of Finance*, 20(1), 37–76. <https://doi.org/10.1093/rof/rfv005>
- Enomoto, M., Kimura, F., y Yamaguchi, T. (2015). Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 11(3), 183–198. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.07.001>
- Enomoto, M., Kimura, F., y Yamaguchi, T. (2018). A cross-country study on the relationship between financial development and earnings management. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 29(2), 166–194. <https://doi.org/10.1111/jifm.12078>
- Ernst & Young. (2014). *Worldwide Corporate Tax Guide 2014*. https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/tax/guides/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2014.pdf
- Ettredge, M., Scholz, S., Smith, K., y Sun, L. (2010). How Do Restatements Begin? Evidence of Earnings Management Preceding Restated Financial Reports. *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(3–4), 332–355. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02199.x>
- Ewert, R., y Wagenhofer, A. (2005). Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *Accounting Review*, 80(4), 1101–1124. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.4.1101>
- Farooque, O., Suyono, E., y Rosita, U. (2014). Link between market return, governance and earnings management: an emerging market perspective. *Corporate Ownership and Control*, 11(2), 204–223. <https://doi.org/10.22495/cocv11i2c1p5>
- Farrell, K., Unlu, E., y Yu, J. (2014). Stock repurchases as an earnings management mechanism: The impact of financing constraints. *Journal of Corporate Finance*, 25, 1–15. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.10.004>
- Feld, L., Heckemeyer, J., y Overesch, M. (2013). Capital structure choice and company taxation: A meta-study. *Journal of Banking and Finance*, 37(8), 2850–2866. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.03.017>
- Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., y Martínez-Arias, A. (2019). Influence of ownership structure on the determinants of effective tax rates of Spanish Companies. *Sustainability*, 11(5), 1–19. <https://doi.org/10.3390/su11051441>
- Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., y Martínez-Arias, A. (2021). Business and institutional determinants of Effective Tax Rate in emerging economies. *Economic Modelling*, 94, 692–702. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.02.011>
- Fernández-Rodríguez, E., y Martínez-Arias, A. (2011). Determinants of Effective Tax Rate: Evidence for USA and the EU. *Intertax*, 39(8–9), 381–395. <https://doi.org/10.54648/TAXI2011043>

- Fernández-Rodríguez, E., y Martínez-Arias, A. (2014). Determinants of the Effective Tax Rate in the BRIC Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(3), 214–228. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5003S313>
- Fernández-Rodríguez, E., y Martínez-Arias, A. (2016). Determinantes de la presión fiscal en las empresas mexicanas durante 1992 - 2009. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(2), 24–35. <https://doi.org/10.31876/rcs.v22i2.24857>
- Ferreira-Lopes, A., Martins, L., y Espanhol, R. (2020). The relationship between tax rates and tax revenues in eurozone member countries - exploring the Laffer curve. *Bulletin of Economic Research*, 72(2), 121–145. <https://doi.org/10.1111/boer.12211>
- Ferreira, A., Carvalho, J., y Pinho, F. (2013). Earnings Management Around Zero: A motivation to local politician signalling competence. *Public Management Review*, 15(5), 657–686. <https://doi.org/10.1080/14719037.2012.707679>
- Filip, A., Jeanjean, T., y Paugam, L. (2015). Using Real Activities to Avoid Goodwill Impairment Losses: Evidence and Effect on Future Performance. *Journal of Business Finance and Accounting*, 42(3–4), 515–554. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12107>
- Fisher, T., Gaviols, I., y Martel, J. (2019). Earnings Management in Chapter 11 Bankruptcy. *Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 55(2), 273–305. <https://doi.org/10.1111/abac.12158>
- Flagmeier, V., Müller, J., y Sureth-Sloane, C. (2021). When do firms highlight their effective tax rate? *Accounting and Business Research*, 53(1), 1–37. <https://doi.org/10.1080/00014788.2021.1958669>
- Fondo Monetario Internacional, y Organización para la Co-operación y el Desarrollo Económicos. (2018). *OECD/IMF Report on Tax Certainty – 2018 Update*. <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-certainty-update-oecd-imf-report-g20-finance-ministers-july-2018.pdf>
- Fonseca-Díaz, A., Fernández-Rodríguez, E., y Martínez-Arias, A. (2018). Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presión fiscal a nivel internacional. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 48(2), 224–253. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1524221>
- Fonseca, A., Fernández, E., y Martínez, A. (2011). Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros? *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 40(151), 491–516. <https://doi.org/10.1080/02102412.2011.10779710>
- Francis, B., Hasan, I., y Li, L. (2016). Abnormal real operations, real earnings management, and subsequent crashes in stock prices. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 46(2), 217–260. <https://doi.org/10.1007/s11156-014-0468-y>
- Freedman, D., y Diaconis, P. (1981). On the histogram as a density estimator: L2 theory. *Zeitschrift für Wahrscheinlichkeitstheorie und Verwandte Gebiete*, 57(4), 453–476. <https://doi.org/10.1007/BF01025868>

- Fuest, C., Peichl, A., y Siegloch, S. (2018). Do higher corporate taxes reduce wages? Micro evidence from Germany. *American Economic Review*, 108(2), 393–418. <https://doi.org/10.1257/aer.20130570>
- Galbreath, J. (2005). Which resources matter the most to firm success? An exploratory study of resource-based theory. *Technovation*, 25(9), 979–987. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.02.008>
- Galdi, F., y Johnson, E. (2021). Accounting for inventory costs and real earnings management behavior. *Advances in Accounting*, 53. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2021.100530>
- Gallemler, J., y Labro, E. (2015). The importance of the internal information environment for tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 149–167. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.09.005>
- Gallén, M., y Giner, B. (2005). La Alteración del Resultado Para Evitar Pérdidas y Descensos: Evidencia Empírica. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34(124), 141–181. <https://doi.org/10.1080/02102412.2005.10779545>
- Gandhi, K. (2020). Real earnings management practices for meeting earnings benchmarks: Indian evidence. *Decision*, 47(3), 265–291. <https://doi.org/10.1007/s40622-020-00250-w>
- Gandía, J., y Huguet, D. (2021). Textual Analysis and Sentiment Analysis in Accounting. *Revista de Contabilidad*, 24(2), 168–183. <https://doi.org/10.6018/rcsar.386541>
- García-Albán, F., González-Astudillo, M., y Vera-Avellán, C. (2021). Good policy or good luck? Analyzing the effects of fiscal policy and oil revenue shocks in Ecuador. *Energy Economics*, 100, 105321. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105321>
- García, B., y Gill, B. (2005). El Gobierno Corporativo Y Las Practicas De Earnings Management: Evidencia Empírica En España (Working Paper No. 11). En *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE)*. <http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2005-11.pdf>
- García, B., Gill, B., y Gisbert, A. (2005). La investigación sobre Earnings Managements. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34(127), 1001–1033. <https://doi.org/10.1080/02102412.2005.10779570>
- Garfatta, R., Zorgati, I., y Zaabi, E. (2022). Do Tunisian firms manage their earnings around the corporate tax rate cut? *Investment Management and Financial Innovations*, 19(1), 350–359. [https://doi.org/10.21511/imfi.19\(1\).2022.27](https://doi.org/10.21511/imfi.19(1).2022.27)
- Ge, W. (2006). Off-balance-sheet activities, earnings persistence and stock prices: Evidence from operating leases (Working Paper WA 98195). En *University of Washington Business School*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.816044>
- Gildemeister, A. (2014). Burlington Resources, Inc v Republic of Ecuador: How Much is Too Much: When is Taxation Tantamount to Expropriation? *ICSID Review*, 29(2), 315–320. <https://doi.org/10.1093/icsidreview/siu006>

- Gill-de-Albornoz, B., Rusanescu, S., y Cabedo, P. (2017). Las nuevas normas contables de arrendamientos: Causas y potenciales efectos económicos. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 406(1), 207–246. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2017.4355>
- Gilliam, T. (2021). Detecting real activities manipulation: Beyond performance matching. *Abacus*, 57(4), 619–653. <https://doi.org/10.1111/abac.12221>
- Gilliam, T., Heflin, F., y Paterson, J. (2015). Evidence that the zero-earnings discontinuity has disappeared. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 117–132. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.07.001>
- Giner, B., Merello, P., y Pardo, F. (2019). Assessing the impact of operating lease capitalization with dynamic Monte Carlo simulation. *Journal of Business Research*, 101, 836–845. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.049>
- Giner, B., y Pardo, F. (2017). Operating lease decision and the impact of capitalization in a bank-oriented country. *Applied Economics*, 49(19), 1886–1900. <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1229416>
- Giner, B., y Pardo, F. (2018). The value relevance of operating lease liabilities: Economic effects of IFRS 16. *Australian Accounting Review*, 28(4), 496–511. <https://doi.org/10.1111/auar.12233>
- Giudici, G., y Paleari, S. (2003). Should firms going public enjoy tax benefits? An analysis of the Italian experience in the 1990s. *European Financial Management*, 9(4), 513–534. <https://doi.org/10.1111/1468-036X.00234>
- Gleason, C., y Mills, L. (2008). Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases. *Review of Accounting Studies*, 13(2–3), 295–318. <https://doi.org/10.1007/s11142-007-9066-8>
- Gleason, C., Pincus, M., y Rego, S. (2017). Material weaknesses in tax-related internal controls and last chance earnings management. *Journal of the American Taxation Association*, 39(1), 25–44. <https://doi.org/10.2308/atax-51511>
- Goel, S. (2017). Earnings management detection over earnings cycles: The financial intelligence in Indian corporate. *Journal of Money Laundering Control*, 20(2), 116–129. <https://doi.org/10.1108/JMLC-06-2016-0023>
- Gomes, P., Coelho, H., y Vieira, E. (2022). A model to detect financial statement fraud in portuguese companies by the auditor. *Contaduria y Administracion*, 67(3), 185–209. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.2987>
- Gomez-Ocampo, G., Pérez, H., y Grajales, D. (2019). Variables de la manipulación contable en las pymes comerciales de Medellín. *Revista Científica General José María Córdova*, 17(26), 403–430. <https://doi.org/10.21830/19006586.377>
- Gómez, J., Martorano, B., y Morán, D. (2016). Taxation and inequality: lessons from Latin America. En *World social science report, 2016: Challenging inequalities; pathways to a just world* (pp. 206–210). UNESCO. <https://doi.org/https://doi.org/10.54678/QTOK7532>

- Goncharov, I., y Zimmermann, J. (2006). Earnings Management when Incentives Compete: The Role of Tax Accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41–65. <https://doi.org/10.2308/jiar.2006.5.1.41>
- González, D. (2009). La política tributaria heterodoxa en los países de América Latina. En *Gestión Pública*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/7325-la-politica-tributaria-heterodoxa-paises-america-latina>
- González, J., y Del Villar, A. (2022). Effect of the Complexity of the Customs Tax System on the Tax Effort. *Economies*, 10(3), 55. <https://doi.org/10.3390/economies10030055>
- Gordon, R., y Li, W. (2009). Tax structures in developing countries: Many puzzles and a possible explanation. *Journal of Public Economics*, 93(7–8), 855–866. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.04.001>
- Gore, P., Pope, P., y Singh, A. (2007). Earnings management and the distribution of earnings relative to targets: UK evidence. *Accounting and Business Research*, 37(2), 123–149. <https://doi.org/10.1080/00014788.2007.9730065>
- Graham, J. (2003). Taxes and corporate finance: A review. *Review of Financial Studies*, 16(4), 1075–1129. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhg033>
- Graham, J., Hanlon, M., Shevlin, T., y Shroff, N. (2014). Incentives for Tax Planning and Avoidance: Evidence from the Field. *The Accounting Review*, 89(3), 991–1023. <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Graham, J., Harvey, C., y Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Graham, J., Lemmon, M., y Schallheim, J. (1998). Debt, leases, taxes, and the endogeneity of corporate tax status. *The Journal of Finance*, 53(1), 131–162. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.55404>
- Graham, J., Raedy, J., y Shackelford, D. (2012). Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 412–434. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.11.006>
- Gramlich, J., McAnally, M., y Thomas, J. (2001). Balance sheet management: The case of short-term obligations reclassified as long-term debt. *Journal of Accounting Research*, 39(2), 283–295. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00013>
- Granados, Á., Atienza, P., y Hierro, L. (2021). Determinantes de la presión fiscal de las empresas societarias españolas por el impuesto de sociedades durante la crisis económica (2008-2015). *Revista de Contabilidad*, 24(2), 184–201. <https://doi.org/10.6018/rcsar.358921>
- Granda, M. (2021). Tax haven ownership and business groups: Tax avoidance incentives in Ecuadorian firms. *Journal of Business Research*, 130, 698–708. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.07.012>

- Grubert, H. (2012). Foreign taxes and the growing share of U.S. Multinational company income abroad: Profits, not sales, are being globalized. *National Tax Journal*, 65(2), 247–282. <https://doi.org/10.17310/ntj.2012.2.01>
- Guevara-Rosero, G., Carrión-Cauja, C., Simbaña-Landeta, L., y Camino-Mogro, S. (2023). Productivity determinants in the service industry: differences between high and low knowledge intensive sectors. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 36(1), 63–84. <https://doi.org/10.1108/ARLA-05-2022-0121>
- Gujarati, D., y Porter, D. (2009). *Basic Econometrics* (5th ed.). Mc Graw Hill.
- Gunny, K. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855–888. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01029.x>
- Guo, Y., Lu, S., Ronen, J., y Ye, J. (2019). Equity financial assets: A tool for earnings management—A case study of a Chinese corporation. *Abacus*, 55(1), 180–204. <https://doi.org/10.1111/abac.12151>
- Gupta, S., y Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in Corporate Effective Tax Rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1–34. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(96\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(96)00055-5)
- Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J., Biswas, P., y Ahmad, F. (2022). Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting and Finance*, 62(4), 4279–4344. <https://doi.org/10.1111/acfi.12968>
- Haga, J., Höglund, H., y Sundvik, D. (2019). Cost behavior around corporate tax rate cuts. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 34, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.01.001>
- Hanlon, M. (2005). The persistence and pricing of earnings, accruals, and cash flows when firms have large book-tax differences. *The Accounting Review*, 80(1), 137–166. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.1.137>
- Hanlon, M., y Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hartmann, C., y Martinez, A. (2020). Tax Aggressiveness and Big4 Audit Firms. *Revista de Administração, Ciências Contábeis e Sustentabilidade*, 10(2), 37–46. <https://doi.org/10.18696/reunir.v10i3.843>
- Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20(2), 125–153. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00397-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00397-2)
- Healy, P. (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., y Wahlen, J. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2139/ssrn.156445>
- Henry, E., y Sansing, R. (2018). Corporate tax avoidance: data truncation and loss firms. *Review of Accounting Studies*, 23(3), 1042–1070. <https://doi.org/10.1007/s11142-018-9448-0>
- Herath, H., y Lu, X. (2018). Inference of economic truth from financial statements for detecting earnings management: Inventory costing methods from an information economics perspective. *Managerial and Decision Economics*, 39(4), 389–402. <https://doi.org/10.1002/mde.2912>
- Heritage Foundation. (2022). *Index of Economic Freedom*. Explore the Data. <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year&countryids=49®ionids=&yearids=24>
- Hernández, F. (2017). El principio constitucional de capacidad económica en las tasas. Un estudio de la jurisprudencia. *Revista Boliviana de Derecho*, 23, 420–439. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2070-81572017000100018
- Hidalgo, M., Salguero, C., Sánchez, E., y Sandoval, M. (2022). Régimen impositivo para microempresas y su impacto en la recaudación tributaria ecuatoriana. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(99), 1027–1042. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.99.11>
- Hirshleifer, D., Hou, K., Teoh, S., y Zhang, Y. (2004). Do investors overvalue firms with bloated balance sheets? *Journal of Accounting and Economics*, 38(1–3), 297–331. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.10.002>
- Höglund, H., y Sundvik, D. (2019). Do auditors constrain intertemporal income shifting in private companies? *Accounting and Business Research*, 49(3), 245–270. <https://doi.org/10.1080/00014788.2018.1490166>
- Hoi, C., Wu, Q., y Zhang, H. (2013). Is Corporate Social Responsibility (CSR) Associated with Tax Avoidance? Evidence from Irresponsible CSR Activities. *The Accounting Review*, 88(6), 2025–2059. <https://doi.org/10.2308/accr-50544>
- Holland, D., y Ramsay, A. (2003). Do Australian companies manage earnings to meet simple earnings benchmarks? *Accounting and Finance*, 43(1), 41–62. <https://doi.org/10.1111/1467-629X.00082>
- Holme, L., y Watts, P. (2000). Corporate Social Responsibility: Meeting Changing Expectations. En *World Business Council for Sustainability Development*. <https://growthorientedsustainableentrepreneurship.files.wordpress.com/2016/07/csr-wbcds-csr-primer.pdf>
- Hoopes, J., Mescall, D., y Pittman, J. (2012). Do IRS Audits Deter Corporate Tax Avoidance? *The Accounting Review*, 87(5), 1603–1639. <https://doi.org/10.2308/accr-50187>

- Hope, O., Ma, M., y Thomas, W. (2013). Tax avoidance and geographic earnings disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 170–189. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.06.001>
- Hoppe, T., Schanz, D., Sturm, S., y Sureth-Sloane, C. (2023). The Tax Complexity Index—A Survey-Based Country Measure of Tax Code and Framework Complexity. *European Accounting Review*, 32(2), 239–273. <https://doi.org/10.1080/09638180.2021.1951316>
- Houcine, A., y Halaoua, S. (2017). Do Tunisian firms manage earnings to attain thresholds? *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 9(1), 19–43. <https://doi.org/10.1504/IJMFA.2017.084047>
- Houqe, M., Ahmed, K., y van Zijl, T. (2017). Audit quality, earnings management, and cost of equity capital: Evidence from India. *International Journal of Auditing*, 21(2), 177–189. <https://doi.org/10.1111/ijau.12087>
- Houqe, N. (2018). A review of the current debate on the determinants and consequences of mandatory IFRS adoption. *International Journal of Accounting and Information Management*, 26(3), 413–442. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-03-2017-0034>
- Hsiao, C. (2007). Panel data analysis—advantages and challenges. *TEST*, 16(1), 1–22. <https://doi.org/10.1007/s11749-007-0046-x>
- Huang, D., Chen, N., y Gao, K. (2013). The tax burden of listed companies in China. *Applied Financial Economics*, 23(14), 1169–1183. <https://doi.org/10.1080/09603107.2013.786163>
- Huguet, D., y Gandía, J. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), 171–187. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.12.001>
- Huizinga, H., y Laeven, L. (2012). Bank valuation and accounting discretion during a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 106(3), 614–634. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.06.008>
- Hunt, A., Moyer, S., y Shevlin, T. (1996). Managing interacting accounting measures to meet multiple objectives: A study of LIFO firms. *Journal of Accounting and Economics*, 21(3), 339–374. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(96\)00422-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(96)00422-3)
- Hussain, A., Akbar, M., Khan, M., Sokolová, M., y Akbar, A. (2022). The interplay of leverage, financing constraints and real earnings management: A panel data approach. *Risks*, 10(6), 110. <https://doi.org/10.3390/risks10060110>
- Imhoff, E. (1992). The relation between perceived accounting quality and economic characteristics of the firm. *Journal of Accounting and Public Policy*, 11(2), 97–118. [https://doi.org/10.1016/0278-4254\(92\)90019-T](https://doi.org/10.1016/0278-4254(92)90019-T)
- Imhoff, E., Lipe, R., y Wright, D. (1991). Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 5(1), 51–63. <https://www.proquest.com/openview/84920dcdb6db4af52dfe82d6d446a57e/1?cbl=3330&pq-origsite=gscholar>

- Imhoff, E., Lipe, R., y Wright, D. (1997). Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 11(2), 12–32. <https://www.proquest.com/docview/208896121?parentSessionId=KhsK0cMZCki3WN%2BSBwUL%2BNju4IyHyg%2FYDQwqflnSzv%3D>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2023a). *ENEMDU Anual*. Tabulados y series históricas. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/enemdu-anual/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2023b). *Índice de Precios al Consumidor*. Tabulados y series históricas. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec//indice-de-precios-al-consumidor/>
- Internal Revenue Code of 1986. Sección 55 de 2017. *3 de enero de 2017 (Estados Unidos)*.
- International Accounting Standards Board. (2001). *International Accounting Standards 12 - Income Taxes (IAS 12)*. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-12-income-taxes/>
- International Accounting Standards Board. (2003). *International Accounting Standard 17 - Leases (IAS 17)*. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-17-leases/#about>
- International Accounting Standards Board. (2004). *International Accounting Standards 38 - Intangible Assets (IAS 38)*. <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38>
- International Accounting Standards Board. (2016). *International Financial Reporting Standard 16 - Leases (IFRS 16)*. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases.html/content/dam/ifrs/publications/html-standards/english/2023/issued/ifrs16/>
- International Accounting Standards Board. (2018a). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/#standard>
- International Accounting Standards Board. (2018b). *International Financial Reporting Standard 3 - Business Combinations (IFRS 3)*. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-3-business-combinations/>
- J.P. Morgan. (2022). *Emerging Markets Bond Index (EMBI)*. Indices Composition. <https://www.jpmorgan.com/insights/research/index-research/composition>
- Jacob, J., y Jorgensen, B. (2007). Earnings management and accounting income aggregation. *Journal of Accounting and Economics*, 43(2–3), 369–390. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.01.007>
- Jaffar, R., Derashid, C., y Taha, R. (2021). Determinants of tax aggressiveness: Empirical evidence from malaysia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 179–188. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no5.0179>
- Jancenelle, V. (2021). Executive cues of organizational virtue and market performance: Creating value during times of earnings uncertainty. *Business and Society Review*, 126(2), 193–209. <https://doi.org/10.1111/basr.12235>

- Janssen, B. (2005). Corporate effective tax rates in the Netherlands. *Economist*, 153(1), 47–66. <https://doi.org/10.1007/s10645-004-7127-y>
- Jarva, H. (2009). Do firms manage fair value estimates? an examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Business Finance and Accounting*, 36(9–10), 1059–1086. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02169.x>
- Jeanjean, T., y Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 480–494. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>
- Jenkins, N., y Pincus, M. (1998). LIFO versus FIFO: Updating What We Have Learned (Working Paper). *The University of Iowa*.
- Jensen, M. (2005). Agency costs of overvalued equity. *Financial Management*, 34(1), 5–19. <https://doi.org/10.1111/j.1755-053X.2005.tb00090.x>
- Jiang, W., Lu, M., Shan, Y., y Zhu, T. (2016). Evidence of Avoiding Working Capital Deficits in Australia. *Australian Accounting Review*, 26(1), 107–118. <https://doi.org/10.1111/auar.12095>
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Jooste, L. (2011). A comparison of ethical perceptions of earnings-management practices. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 14(4), 422–435. <https://doi.org/10.4102/sajems.v14i4.86>
- Jorgensen, B., Lee, Y., y Rock, S. (2014). The shapes of scaled earnings histograms are not due to scaling and sample selection: Evidence from distributions of reported earnings per share. *Contemporary Accounting Research*, 31(2), 498–521. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12020>
- Kafouros, M., y Aliyev, M. (2016). Institutions and Foreign Subsidiary Growth in Transition Economies: The Role of Intangible Assets and Capabilities. *Journal of Management Studies*, 53(4), 580–607. <https://doi.org/10.1111/joms.12169>
- Kałdoński, M., y Jewartowski, T. (2020). Do firms using real earnings management care about taxes? Evidence from a high book-tax conformity country. *Finance Research Letters*, 35, 101351. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.101351>
- Kama, I., y Melumad, N. (2019). Camouflaged indicators of earnings management. *European Accounting Review*, 29(2), 361–382. <https://doi.org/10.1080/09638180.2019.1595693>
- Kamel, H., y Elbanna, S. (2010). Assessing the perceptions of the quality of reported earnings in Egypt. *Managerial Auditing Journal*, 25(1), 32–52. <https://doi.org/10.1108/02686901011007298>
- Kang, S., y Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353–367. <https://doi.org/10.2307/2491492>

- Karampinis, N., y Hevas, D. (2013). Effects of IFRS adoption on tax-induced incentives for financial earnings management: Evidence from Greece. *The International Journal of Accounting*, 48(2), 218–247. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2013.04.003>
- Karjalainen, J., Kasanen, E., Kinnunen, J., y Niskanen, J. (2023). Dividends and tax avoidance as drivers of earnings management: Evidence from dividend-paying private SMEs in Finland. *Journal of Small Business Management*, 61(2), 906–937. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1824526>
- Kasasbeh, F. (2021). Impact of financing decisions ratios on firm accounting-based performance: evidence from Jordan listed companies. *Future Business Journal*, 7(1), 15. <https://doi.org/10.1186/s43093-021-00061-0>
- Khan, M., Qin, Y., y Zhang, C. (2022). Financial structure and earnings manipulation activities in China. *The World Economy*, 45(8), 2593–2621. <https://doi.org/10.1111/twec.13232>
- Kim, J., Li, Y., y Zhang, L. (2011). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis. *Journal of Financial Economics*, 100(3), 639–662. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.07.007>
- Kinney, M., y Wempe, W. (2004). JIT adoption: The effects of LIFO reserves and financial reporting and tax incentives. *Contemporary Accounting Research*, 21(3), 603–638. <https://doi.org/10.1506/WYAW-JLGF-XU60-E8CQ>
- Knauer, T., y Wöhrmann, A. (2013). Working capital management and firm profitability. *Journal of Management Control*, 24(1), 77–87. <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0173-3>
- Kneller, R., Bleaney, M., y Gemmell, N. (1999). Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries. *Journal of Public Economics*, 74(2), 171–190. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00022-5](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00022-5)
- Kobbi-Fakhfakh, S., y Bougacha, F. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on corporate tax avoidance: evidence from S&P 500 firms. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(4), 847–866. <https://doi.org/10.1108/JFRA-06-2022-0216>
- Kocieniewski, D. (2011). G.E.'s Strategies Let It Avoid Taxes Altogether. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2011/03/25/business/economy/25tax.html>
- Konečná, V., y Andrejovská, A. (2020). Investor decision-making in the Context of the Effective Corporate Taxation. *E&M Economics and Management*, 23(1), 111–120. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2020-1-008>
- Kothari, S., Leone, A., y Wasley, C. (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>
- Kováčová, M., Hrosova, L., Durana, P., y Horak, J. (2022). Earnings management model for Visegrad Group as an immanent part of creative accounting. *Oeconomia Copernicana*, 13(4), 1143–1176. <https://doi.org/10.24136/oc.2022.033>

- Kraja, Y. (2018). The Impact of Tangible and Intangible Assets on the SMEs' Success: The Albanian Case. En J. Ateljević y J. Budak (Eds.), *Entrepreneurship in Post-Communist Countries* (pp. 135–145). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-75907-4_9
- Krieg, K., y Li, J. (2021). A review of corporate social responsibility and reputational costs in the tax avoidance literature. *Accounting Perspectives*, 20(4), 477–542. <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12274>
- Krische, S., Sanders, P., y Smith, S. (2012). Lease transaction structuring, earnings management, and management credibility. *Research in Accounting Regulation*, 24(1), 33–39. <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2011.12.004>
- Kulczycka, J., Wirth, H., y Hausner, J. (2017). Polish tax policy - its impact on the mineral sector. *Resources Policy*, 52, 72–80. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.01.013>
- Labelle, R., Makni, R., y Francoeur, C. (2010). Ethics, Diversity Management, and Financial Reporting Quality. *Journal of Business Ethics*, 93(2), 335–353. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0225-7>
- Laffer, A. (2004). The Laffer Curve: Past, Present, and Future. *The Heritage Foundation* (Número 1765). www.heritage.org/research/taxes/bg1765.cfm
- Lazăr, S. (2014). Determinants of the Variability of Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Romanian Listed Companies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(4), 113–131. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5004S4007>
- Le, T., y Phan, T. (2017). Capital structure and firm performance: Empirical evidence from a small transition country. *Research in International Business and Finance*, 42, 710–726. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.012>
- Lennox, C., Lisowsky, P., y Pittman, J. (2013). Tax aggressiveness and accounting fraud. *Journal of Accounting Research*, 51(4), 739–778. <https://doi.org/10.1111/joar.12002>
- Leuz, C., Nanda, D., y Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Lev, B., y Nissim, D. (2004). Taxable income, future earnings, and equity values. En *Accounting Review* (Vol. 79, Número 4, pp. 1039–1074). <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.4.1039>
- Ley de Concertación Tributaria No. 822 de 2012. Por la cual se crean y modifican los tributos nacionales internos de Nicaragua. 17 de diciembre de 2012. D.O. No. 241.
- Ley de Reformas y Adiciones a la Ley de Concentración Tributaria No. 987 de 2019. Por la cual se establecen reformas y adiciones la Ley de Concentración Tributaria No. 822. 20 de febrero de 2019. D.O. No. 41.
- Ley de Régimen Tributario Interno No. 26 de 2004. Por la cual se establece el pago del impuesto a la renta por parte de los sujetos pasivos. 17 de noviembre de 2004. R. O. S. 463.

- Li, K., y Sloan, R. (2017). Has Goodwill Accounting Gone Bad? *SSRN Electronic Journal*, 1–54. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1466271>
- Li, R., Li, Z., y Guo, L. (2022). What Determine the Corporate Tax Rates During the COVID-19? Evidence From 113 Countries. *Frontiers in Public Health*, 9, 816561. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2021.816561>
- Li, S., Ho, S., y Shuji, R. (2014). How much can we trust the financial report?: Earnings management in emerging economies. *International Journal of Emerging Markets*, 9(1), 33–53. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-09-2013-0144>
- Li, T., Karim, R., y Munir, Q. (2016). The determinants of leasing decisions: an empirical analysis from Chinese listed SMEs. *Managerial Finance*, 42(8), 763–780. <https://doi.org/10.1108/MF-06-2015-0166>
- Li, T., Luo, M., y Ng, D. (2014). Earnings management and listing regulations in China. *China Finance Review International*, 4(2), 124–152. <https://doi.org/10.1108/CFRI-02-2014-0005>
- Li, Z., Shroff, P., Venkataraman, R., y Zhang, I. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of Accounting Studies*, 16(4), 745–778. <https://doi.org/10.1007/s11142-011-9167-2>
- Lim, D. (2021). Controversy over the Global Corporate Minimum Tax, Tax on the Wealthy, and their Implications. *Korean Social Science Journal*, 48(2), 37–50. <https://www.kci.go.kr/kciportal/ci/sereArticleSearch/ciSereArtiView.kci?sereArticleSearchBean.artiId=ART002771261>
- Lim, S., Mann, S., y Mihov, V. (2017). Do operating leases expand credit capacity? Evidence from borrowing costs and credit ratings. *Journal of Corporate Finance*, 42, 100–114. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.10.015>
- Lin, S., y Lai, H. (2020). Earnings management during the fourth quarter: Evidence from Taiwan. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(5), 1073–1092. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1643715>
- Lin, S., Tong, N., y Tucker, A. (2014). Corporate tax aggression and debt. *Journal of Banking and Finance*, 40(1), 227–241. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.11.035>
- Lisowsky, P. (2010). Seeking Shelter: Empirically Modeling Tax Shelters Using Financial Statement Information. *The Accounting Review*, 85(5), 1693–1720. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.5.1693>
- Liu, H., y Lee, H. (2019). The effect of corporate social responsibility on earnings management and tax avoidance in Chinese listed companies. *International Journal of Accounting and Information Management*, 27(4), 632–652. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-08-2018-0095>
- Llamas, L., Huesca, L., y Gutiérrez, L. (2020). Abordajes metodológicos y empíricos de la progresividad tributaria: una aplicación para el sistema fiscal de México. *Economía Teoría y Práctica*, 28(53), 121–150. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/532020/Llamas>

- Lo, K. (2008). Earnings management and earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2–3), 350–357. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.08.002>
- Lopes, P., y Gomes, P. (2018). The relationship between the effective tax rate and the nominal rate. *Contaduría y Administración*, 63(2), 33. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1609>
- López, C. (2018). Cómo concretar la prohibición de confiscatoriedad haciendo el sistema tributario más progresivo. *Crónica Tributaria*, 166(1), 147–187. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6439183>
- Lukáčová, M., Korečko, J., Jenčová, S., y Jusková, M. (2020). Analysis of selected indicators of tax competition and tax harmonization in the EU. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(1), 123–137. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.1\(8\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.1(8))
- Magnan, M., Nadeau, C., y Cormier, D. (1999). Earnings management during antidumping investigations: Analysis and implications. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 16(2), 149–162. <https://doi.org/10.1111/j.1936-4490.1999.tb00620.x>
- Maigoshi, Z., y Tanko, U. (2023). Financial attributes, real earnings management and corporate tax planning of listed manufacturing firms in Nigeria. *Journal of Accounting, Business and Finance Research*, 17(1), 43–54. <https://doi.org/10.55217/102.v17i1.705>
- Makarem, N., Hussainey, K., y Zalata, A. (2018). Earnings management in the aftermath of the zero-earnings discontinuity disappearance. *Journal of Applied Accounting Research*, 19(3), 401–422. <https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2017-0047>
- Makarem, N., Liu, F., y Chen, L. (2023). Evidence that financing decisions contribute to the zero-earnings discontinuity. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 60(1), 231–257. <https://doi.org/10.1007/s11156-022-01091-7>
- Makarem, N., y Roberts, C. (2020). Earnings management to avoid earnings boosts. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(4), 657–676. <https://doi.org/10.1108/JAAR-01-2019-0012>
- Makin, A., y Layton, A. (2021). The global fiscal response to COVID-19: Risks and repercussions. *Economic Analysis and Policy*, 69, 340–349. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2020.12.016>
- Mamatzakis, E., Pegkas, P., y Staikouras, C. (2023). The impact of debt, taxation and financial crisis on earnings management: the case of Greece. *Managerial Finance*, 49(1), 110–134. <https://doi.org/10.1108/MF-01-2022-0052>
- Mamede, E., Rodrigues, L., y Cosenza, J. (2020). Corporate behavior: An exploratory study of the Brazilian tax management from a corporate social responsibility perspective. *Sustainability*, 12(11), 4404. <https://doi.org/10.3390/su12114404>
- Manzon, G., y Plesko, G. (2001). The Relation Between Financial and Tax Reporting Measures of Income (Working Paper No. 4332-01). En *MIT Sloan School of Management*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.264112>

- Mari, M., y Gómez-Puig, M. (2016). Fiscal sustainability and dollarization: the case of Ecuador. *Applied Economics*, 48(23), 2139–2155. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1114580>
- Marquardt, C., y Wiedman, C. (2004). How are earnings managed? An examination of specific accruals. *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 461–491. <https://doi.org/10.1506/G4YR-43K8-LGG2-F0XK>
- Marques, M., Rodrigues, L., y Craig, R. (2011). Earnings management induced by tax planning: The case of Portuguese private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(2), 83–96. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2011.06.003>
- Martorano, B. (2018). Taxation and Inequality in Developing Countries: Lessons from the Recent Experience of Latin America. *Journal of International Development*, 30(2), 256–273. <https://doi.org/10.1002/jid.3350>
- McIntyre, R. (1986). *130 Reasons Why We Need Tax Reform*. Citizens for Tax Justice. <https://ctj.sfo2.digitaloceanspaces.com/pdf/130reasons.pdf>
- McNichols, M. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors: Discussion. *The Accounting Review*, 77, 61–69. <https://www.jstor.org/stable/3203325>
- McVay, S. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *Accounting Review*, 81(3), 501–531. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.501>
- Menguy, S. (2022). Fiscal Stimulus in the European Union to Stabilize the COVID Shock. *Journal of Economic Integration*, 37(4), 559–588. <https://doi.org/10.11130/jei.2022.37.4.559>
- Mgammal, M. (2019). The effect of components of tax saving on tax disclosure: A panel data approach in Malaysian listed companies. *Pacific Accounting Review*, 31(4), 574–601. <https://doi.org/10.1108/PAR-10-2018-0080>
- Mgammal, M., Bardai, B., y Ku, K. (2018). Corporate governance and tax disclosure phenomenon in the Malaysian listed companies. *Corporate Governance*, 18(5), 779–808. <https://doi.org/10.1108/CG-08-2017-0202>
- Mihokova, L., Andrejovska, A., y Martinkova, S. (2016). Categorization of corporate taxation in the European Union countries using cluster analysis: a comparative study. *Economic Annals-XXI*, 160(7–8), 4–8. <https://doi.org/10.21003/ea.V160-01>
- Mills, L. (1998). Book-Tax Differences and Internal Revenue Service Adjustments. *Journal of Accounting Research*, 36(2), 343–356. <https://doi.org/10.2307/2491481>
- Mills, L., y Newberry, K. (2001). The Influence of Tax and Nontax Costs on Book-Tax Reporting Differences: Public and Private Firms. *Journal of the American Taxation Association*, 23(1), 1–19. <https://doi.org/10.2308/jata.2001.23.1.1>

- Minnick, K., y Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16(5), 703–718. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2010.08.005>
- Miras, M., Carrasco, A., y Escobar, B. (2011). Una revisión de los meta-análisis sobre responsabilidad social corporativa y rendimiento financiero. *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda época, 1(1), 118–132. <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4876879.pdf> <http://dialnet.unirioja.es/servlet/extart?codigo=4876879>
- Mirza, N., Rahat, B., Naqvi, B., y Rizvi, S. (2023). Impact of Covid-19 on corporate solvency and possible policy responses in the EU. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 87, 181–190. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2020.09.002>
- Moardi, M., Salehi, M., Poursasan, S., y Molavi, H. (2020). Relationship between earnings management, CEO compensation, and stock return on Tehran Stock Exchange. *International Journal of Organization Theory & Behavior*, 23(1), 1–22. <https://doi.org/10.1108/IJOTB-12-2018-0133>
- Molina, R., y Barberá, A. (2016). Análisis comparativo de la tributación empresarial en los países de la zona euro durante el período 2000-2013. *Contabilidad y Negocios*, 11(22), 22–34. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201602.002>
- Monterrey, J., y Sánchez, A. (2010). Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 39(145), 65–97. <https://doi.org/10.1080/02102412.2010.10779679>
- Morais, A. (2013). Why companies choose to lease instead of buy? Insights from academic literature. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 26(3), 432–446. <https://doi.org/10.1108/ARLA-07-2013-0091>
- Morales-Díaz, J., y Zamora-Ramírez, C. (2018). The impact of IFRS 16 on key financial ratios: A new methodological approach. *Accounting in Europe*, 15(1), 105–133. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1433307>
- Moreira, J. (2006). *Manipulação para Evitar Perdas: o Impacto do Conservantismo (Working Paper)*. <https://core.ac.uk/download/pdf/6379151.pdf>
- Moreno-Rojas, J., González-Rodríguez, M., y Martín-Samper, R. (2017). Determinants of the effective tax rate in the tourism sector: A dynamic panel data model. *Tourism & Management Studies*, 13(3), 31–38. <https://doi.org/10.18089/tms.2017.13304>
- Moreno, J. (2019). La prohibición de confiscatoriedad como límite al tributo. *Revista Técnica Tributaria*, 1(124), 15–30. <https://www.revistatecnicatributaria.com/index.php/rtt/article/view/464>
- Murphy, M., y Healy, J. (2003). Earnings management and framing: The specific case of obsolete inventory. En *Advances in Accounting Behavioral Research* (Vol. 6, pp. 95–119). [https://doi.org/10.1016/S1474-7979\(03\)06005-8](https://doi.org/10.1016/S1474-7979(03)06005-8)

- Musimenta, D. (2020). Knowledge requirements, tax complexity, compliance costs and tax compliance in Uganda. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1–19. <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1812220>
- Nagar, N., y Sen, K. (2017). Do financially distressed firms misclassify core expenses? *Accounting Research Journal*, 30(2), 205–223. <https://doi.org/10.1108/ARJ-04-2015-0054>
- Nasip, I., y Sudarmaji, E. (2018). Managing tax dispute due to IFRS-16 on the retrofits implementation in Indonesia. *International Journal of Engineering and Technology*, 7(3.21), 200–208. <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i3.21.17160>
- National Internal Revenue Code of 1997 [NIRC]. Sec. 27 de 2021. 26 de marzo de 2021 (Filipinas).
- Nguyen, T., Ibrahim, S., y Giannopoulos, G. (2023). Detecting earnings management: A comparison of accrual and real earnings manipulation models. *Journal of Applied Accounting Research*, 24(2), 344–379. <https://doi.org/10.1108/JAAR-08-2021-0217>
- Nijam, H. (2018). Motives for reporting fixed assets at revalued amount: Evidence from a developing economy. *Global Business Review*, 19(3), 604–622. <https://doi.org/10.1177/0972150917735918>
- Nikulin, E., y Sviridov, A. (2019). Earnings management by Russian companies at the initial public offering. *Finance: Theory and Practice*, 23(1), 147–164. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-1-147-164>
- Noor, R., Fadzillah, N., y Mastuki, N. (2010). Tax planning and corporate effective tax rates. *2010 International Conference on Science and Social Research (CSSR 2010)*, 1238–1242. <https://doi.org/10.1109/CSSR.2010.5773726>
- Noronha, C., Zeng, Y., y Vinten, G. (2008). Earnings management in China: An exploratory study. *Managerial Auditing Journal*, 23(4), 367–385. <https://doi.org/10.1108/02686900810864318>
- Nuryani, N., Heng, T., y Juliasta, N. (2015). Capitalization of operating lease and its impact on firm's financial ratios. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 268–276. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.034>
- Oats, L., y Tuck, P. (2019). Corporate tax avoidance: is tax transparency the solution? *Accounting and Business Research*, 49(5), 565–583. <https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1611726>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2013). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264192744-en>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2021). Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. *Proyecto sobre Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20*. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la->

economia-octubre-2021.pdf

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, y Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2022*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/58a2dc35-en-es>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2022). *Inspectores Fiscales sin Fronteras - Informe Anual 2022*. <http://tiwb.org/es/recursos/informes-estudios-de-casos/inspectores-fiscales-sin-fronteras-informe-anual-2022.pdf%0A>
- Othman, H., y Zeghal, D. (2006). A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases. *The International Journal of Accounting*, 41(4), 406–435. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.09.004>
- Pais, C., y Dias, C. (2022). The implications of book-tax conformity and tax change for the earnings management of Portuguese micro firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 46, 1–13. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2022.100448>
- Panda, A., y Nanda, S. (2020). Receptiveness of effective tax rate to firm characteristics: an empirical analysis on Indian listed firms. *Journal of Asia Business Studies*, 15(1), 198–214. <https://doi.org/10.1108/JABS-11-2018-0304>
- Pantea, M., Gligor, D., y Anis, C. (2014). Economic Determinants of Romanian Firms' Financial Performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 124, 272–281. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.486>
- Pantzalis, C., y Park, J. (2014). Agency costs and equity mispricing. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 43(1), 89–123. <https://doi.org/10.1111/ajfs.12041>
- Paredes-Torres, M., Cando-Zumba, A., y Varela-Aldás, J. (2022). Income Tax for Microenterprises in the COVID-19 Pandemic: A Case Study on Ecuador. *Sustainability*, 14(5), 2537. <https://doi.org/10.3390/su14052537>
- Park, S. (2016). The effect of short-term debt on accrual based earnings management and real earnings management. *The Journal of Applied Business Research*, 32(4), 1287–1300. <https://doi.org/10.19030/jabr.v32i4.9737>
- Parte-Esteban, L., y Ferrer, C. (2014). The influence of firm characteristics on earnings quality. *International Journal of Hospitality Management*, 42, 50–60. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.06.008>
- Parte-Esteban, L., y Gonzalo-Angulo, J. (2009). ¿Se maquillan los resultados de las cotizadas en España? *Universia Business Review*, 21, 36–55. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2911543.pdf>
- Parwar, M., Hussain, S., Waheed, A., Malik, Q., y Mehboob, M. (2021). Institutional ownership heterogeneity and earnings management practices: Empirical evidence from Pakistan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(6), 267–275.

- <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no6.0267>
- Perafán-Peña, H., Gill-de-Albornoz, B., y Giner, B. (2022). Earnings management of target firms and deal premiums: The role of industry relatedness. *The British Accounting Review*, 54(2). <https://doi.org/10.1016/j.bar.2021.101038>
- Phillips, J. (2003). Corporate Tax-Planning Effectiveness: The Role of Compensation-Based Incentives. *The Accounting Review*, 78(3), 847–874. <https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.3.847>
- Pieri, F., y Verruso, R. (2019). The determinants of corporate profitability in the Italian domestic appliances industry. *Economia e Politica Industriale*, 46(1), 83–115. <https://doi.org/10.1007/s40812-018-0108-y>
- Pierk, J. (2016). Are Private Firms Really More Tax Aggressive than Public Firms? En *WU International Taxation Research Paper Series* 2016-02. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2758756>
- Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (2019). Simplified Distributional National Accounts. *AEA Papers and Proceedings*, 109, 289–295. <https://doi.org/10.1257/pandp.20191035>
- Pomeranz, D. (2015). No taxation without information: Deterrence and self-enforcement in the value added tax. *American Economic Review*, 105(8), 2539–2569. <https://doi.org/10.1257/aer.20130393>
- Pratiwi, I., y Siregar, S. (2019). The effect of corporate social responsibility on tax avoidance and earnings management: The moderating role of political connections. *International Journal of Business*, 24(3), 229–248. <https://www.proquest.com/openview/4ab0d3ec725dc5c81d2d1771d85ab6e9/1?pq-origsite=gscholar&cbl=28874>
- Prior, D., Surroca, J., y Tribó, J. (2008). Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social responsibility. *Corporate Governance: An International Review*, 16(3), 160–177. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2008.00678.x>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. En *Human Development Report 2019*. <https://hdr.undp.org/content/human-development-report-2019>
- Pududu, M., y de Villiers, C. (2016). Earnings management through loss avoidance: Does South Africa have a good story to tell? *South African Journal of Economics and Management Sciences*, 19(1), 18–34. <https://doi.org/10.17159/2222-3436/2016/v19n1a2>
- Purba, G., Fransisca, C., y Joshi, P. (2022). Analyzing earnings management preferences from business strategies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(5), 979–993. <https://doi.org/10.1108/JFRA-04-2021-0103>
- Puryandani, S., Kusumawati, H., y Robiyanto, R. (2020). Corporate governance and earnings management practices in indonesian banking sector. *Quality Management*, 21(176),

- 102–108. <https://www.atlantis-press.com/article/55911113.pdf>
- Pustynnick, I., Temchenko, O., y Gubarkov, S. (2017). Estimating the influence of accounting variables change on earnings management detection. *Journal of International Studies*, 10(1), 110–122. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2017/10-1/7>
- Pyo, G., y Chung, Y. (2015). Inventory changes with information asymmetry and informed trading patterns in the Korean stock market. *The Journal of Applied Business Research*, 31(2), 701–714. <https://doi.org/10.19030/jabr.v31i2.9124>
- Ramanna, K. (2008). The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2–3), 253–281. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.11.006>
- Ramanna, K., y Watts, R. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749–780. <https://doi.org/10.1007/s11142-012-9188-5>
- Ramírez-Álvarez, J., y Carrillo-Maldonado, P. (2020). Indicador de eficiencia recaudatoria del impuesto al valor agregado y del impuesto a la renta del Ecuador. *Revista de la CEPAL*, 131, 77–94. <https://doi.org/10.18356/16820908-2020-131-4>
- Ramos, M., Sánchez, A., y Blázquez, F. (2019). Research Topics in Accounting Fraud in the 21st Century: A State of the Art. *Sustainability*, 11(6), 1570. <https://doi.org/10.3390/su11061570>
- Real, M., y Navarrete, C. (2018). Los Paraísos Fiscales y La Elusión Tributaria en el Ecuador. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*, 6(17), 1–16. <https://dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/articloe/view/934/835>
- Reguera, N., Laffarga, J., y de Fuentes, P. (2015). Modelos de gestión de resultados : un estudio transnacional. *Revista de Contabilidad*, 18(1), 11–19. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.01.001>
- Resolución No. 52 de 2015 [Servicio de Rentas Internas]. Por la cual se expiden las normas que establezcan paraísos fiscales, regímenes fiscales preferentes y regímenes o jurisdicciones de menor imposición. 3 de febrero de 2015. R. O. S. No. 430.
- Robinson, J., Sikes, S., y Weaver, C. (2010). Performance Measurement of Corporate Tax Departments. *The Accounting Review*, 85(3), 1035–1064. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.1035>
- Rosner, R. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361–408. <https://doi.org/10.1506/8EVN-9KRB-3AE4-EE81>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>

- Roychowdhury, S., Shroff, N., y Verdi, R. (2019). The effects of financial reporting and disclosure on corporate investment: A review. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2–3). <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101246>
- Ruch, G., y Taylor, G. (2015). Accounting conservatism: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 34(1), 17–38. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2015.02.001>
- S&P Dow Jones Indices. (2019). *Clasificación Industrial Global Estándar (GICS): Metodología*. <https://www.spglobal.com/spdji/en/landing/topic/gics/>
- Sáenz, J., y García-Meca, E. (2014). Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? *Journal of Business Ethics*, 121(3), 419–440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Samuel, F., y Ranti, U. (2013). Effects of Strategic Tax Behaviors on Corporate Governance. *International Journal of Finance and Accounting*, 2(6), 326–330. <https://doi.org/10.5923/j.ijfa.20130206.05>
- San Martín, P., y Saona, P. (2017). Capital structure in the Chilean corporate sector: Revisiting the stylized facts. *Research in International Business and Finance*, 40, 163–174. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.01.004>
- Sánchez-Ballesta, J., y Yagüe, J. (2021). Financial reporting incentives, earnings management, and tax avoidance in SMEs. *Journal of Business Finance and Accounting*, 48(7–8), 1404–1433. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12519>
- Sánchez-Ballesta, J., y Yagüe, J. (2022). Social capital and earnings management in small and medium firms. *Accounting Forum*, 46(2), 191–214. <https://doi.org/10.1080/01559982.2021.1935107>
- Sánchez, F., Giner, B., y Gill-de-Albornoz, B. (2022). The effect of mandatory adoption of IFRS on the magnitude of accruals. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 35(1), 1–19. <https://doi.org/10.1108/ARLA-01-2021-0021>
- Sánchez, G. (2022). Non-compliance notifications and taxpayer strategic behavior: evidence from Ecuador. *International Tax and Public Finance*, 29(3), 627–666. <https://doi.org/10.1007/s10797-021-09677-y>
- Sant’Ana, C., y Zonatto, V. (2016). Determinantes da Taxa de Imposto Efetiva de Empresas da América Latina. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 10(3), 173–191. https://doi.org/https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v10i3.13368
- Sawarni, K., Narayanasamy, S., y Padhan, P. (2023). Impact of earnings management on working capital management efficiency. *Finance Research Letters*, 54. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.103778>
- Sbaih, Y., Alshurafat, H., Al-Hazaima, H., y Alhusban, A. (2023). The Impact of IFRS 16 “Leases” on the Financial Performance on Jordanian Industrial Companies. En B. Alareeni y A. Hamdan (Eds.), *Explore Business, Technology Opportunities and Challenges After the Covid-19 Pandemic The* (Vol. 495, pp. 736–745). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-031-08954-1_63

- Schipper, K. (1989). Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91–102. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3923660>
- Schwab, C., Stomberg, B., y Xia, J. (2022). What Determines Effective Tax Rates? The Relative Influence of Tax and Other Factors. *Contemporary Accounting Research*, 39(1), 459–497. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12720>
- Sepulveda, C. (2023). Do Countries Really Deviate from the Optimal Tax System? *Public Finance Review*, 51(1), 76–131. <https://doi.org/10.1177/10911421221132670>
- Servicio de Rentas Internas. (2022). *Estadísticas Generales de Recaudación. Registro histórico anual*. <https://www.sri.gob.ec/estadisticas-generales-de-recaudacion-sri>
- Shawn, H., Jung, J., y Paek, W. (2020). Inventory accruals anomaly: Focusing on abnormal inventory and components. *Korean Accounting Review*, 45(3), 63–100. <https://doi.org/10.24056/KAR.2020.03.003>
- Shevlin, T., Tang, T., y Wilson, R. (2012). Domestic income shifting by Chinese listed firms. *American Taxation Association*, 34(1), 1–29. <https://doi.org/10.2308/atax-10150>
- Shuto, A., y Iwasaki, T. (2014). Stable shareholdings, the decision horizon problem and earnings smoothing. *Journal of Business Finance and Accounting*, 41(9–10), 1212–1242. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12091>
- Shuto, A., y Iwasaki, T. (2015). The effect of institutional factors on discontinuities in earnings distribution: Public versus private firms in Japan. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 30(3), 283–317. <https://doi.org/10.1177/0148558X14544504>
- Siegel, J. (1982). The “Quality of Earnings” Concept—A Survey. *Financial Analysts Journal*, 38(2), 60–68. <https://doi.org/10.2469/faj.v38.n2.60>
- Siegfried, J. (1972). *The relationship between economic structure and the effect of political influence: Empirical evidence from the federal corporation income tax program* [Tesis de doctorado, Universidad de Wisconsin-Madison]. <https://www.proquest.com/openview/3e197b2be8f8e6a37d2840fe01387117/1?cbl=18750&diss=y&pq-origsite=gscholar&parentSessionId=VMQsomj%2F7cTUmkeiX8bVNekBBTZvTe34bwrcdnxYSdE%3D>
- Sikka, P. (2010). Smoke and mirrors: Corporate social responsibility and tax avoidance. *Accounting Forum*, 34(3–4), 153–168. <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2010.05.002>
- Silva, T., y Lagoa, S. (2018). Corporate taxes and the location of FDI in Europe: The importance of economic integration and project characteristics. *Economic Annals*, 63(217), 39–73. <https://doi.org/10.2298/EKA1817039S>
- Singh, D., y Gal, Z. (2020). Economic Freedom and its Impact on Foreign Direct Investment: Global Overview. *Review of Economic Perspectives*, 20(1), 73–90. <https://doi.org/10.2478/revecp-2020-0004>
- Siriviriyaikul, S. (2014). *Re-examining real earnings management to avoid losses* [Tesis de doctorado, University of California]. <https://escholarship.org/uc/item/7gn3f6wj>

- Slemrod, J. (2005). What Corporations Say They Do, and What They Really Do: Implications for Tax Policy and Tax Research. *Journal of the American Taxation Association*, 27(1), 91–99. <https://doi.org/10.2308/jata.2005.27.1.91>
- Smith, C., y Wakeman, L. (1985). Determinants of corporate leasing policy. *The Journal of Finance*, 40(3), 895–908. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05016.x>
- Sørensen, P. (2004). Company Tax Reform in the European Union. *International Tax and Public Finance*, 11(1), 91–115. <https://doi.org/10.1023/B:ITAX.0000004778.63592.96>
- Steenkamp, N., y Kashyap, V. (2010). Importance and contribution of intangible assets: SME managers' perceptions. *Journal of Intellectual Capital*, 11(3), 368–390. <https://doi.org/10.1108/14691931011064590>
- Steijvers, T., y Niskanen, M. (2014). Tax aggressiveness in private family firms: An agency perspective. *Journal of Family Business Strategy*, 5(4), 347–357. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.06.001>
- Steinmüller, E., Thuncke, G., y Wamser, G. (2019). Corporate income taxes around the world: a survey on forward-looking tax measures and two applications. *International Tax and Public Finance*, 26(2), 418–456. <https://doi.org/10.1007/s10797-018-9511-6>
- Stickney, C., y McGee, V. (1982). Effective corporate tax rates the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1(2), 125–152. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(82\)80004-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(82)80004-5)
- Stojanović, B., y Kostić, M. (2013). Competition policy and the impact of market structure on companies' profitability. *Ekonomika preduzeća*, 61(5–6), 325–338. <https://doi.org/10.5937/ekopre1306325S>
- Stolowy, H., y Breton, G. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5–66. <https://doi.org/10.1108/eb043395>
- Summers, A. (2021). Ways of taxing wealth: alternatives and interactions. *Fiscal Studies*, 42(3–4), 485–507. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12285>
- Sun, L., y Al Farooque, O. (2018). An exploratory analysis of earnings management practices in Australia and New Zealand. *International Journal of Accounting and Information Management*, 26(1), 81–114. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-09-2016-0087>
- Sun, Y. (2010). Do MD&A disclosures help users interpret disproportionate inventory increases? *The Accounting Review*, 85(4), 1411–1440. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1411>
- Sundvik, D. (2016). Earnings management around Swedish corporate income tax reforms. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 12(3), 261–286. <https://doi.org/10.1504/IJAPE.2016.077892>
- Sundvik, D. (2017). Tax-induced fiscal year extension and earnings management. *Journal of Applied Accounting Research*, 18(3), 356–374. <https://doi.org/10.1108/JAAR-06-2015-0051>

- Sureth, C., y Maiterth, R. (2008). The impact of minimum taxation by an imputable wealth tax on capital budgeting and business strategy of German companies. *Review of Managerial Science*, 2(2), 81–110. <https://doi.org/10.1007/s11846-008-0016-z>
- Susanto, Y., Pirzada, K., y Adrianne, S. (2019). Is tax aggressiveness an indicator of earnings management? *Polish Journal of Management Studies*, 20(2), 516–527. <https://doi.org/10.17512/pjms.2019.20.2.43>
- Svoboda, P. (2010). New approaches to the operative leasing accounting. *Agricultural Economics*, 56(7), 341–348. <https://doi.org/10.17221/43/2010-agricecon>
- Talonpoika, A., Monto, S., Pirttilä, M., y Kärri, T. (2014). Modifying the cash conversion cycle: Revealing concealed advance payments. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 63(3), 341–353. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-12-2012-0130>
- Tandon, S. (2022). The Need for Global Minimum Tax: Assessing Pillar Two Reform. *Intertax*, 50(5), 396–413. <https://doi.org/10.54648/TAXI2022037>
- Tang, T. (2015). Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? An international analysis. *European Accounting Review*, 24(3), 441–469. <https://doi.org/10.1080/09638180.2014.932297>
- Tang, T., y Firth, M. (2011). Can book-tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 46(2), 175–204. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.005>
- Tanzi, V., y Zee, H. (2000). Tax Policy for Emerging Markets: Developing Countries. *National Tax Journal*, 53(2), 299–322. <https://doi.org/10.17310/ntj.2000.2.07>
- Tax Foundation. (2021). Corporate Tax Rates Around the World (No. 738). *Fiscal Fact*. <https://taxfoundation.org/data/all/global/corporate-tax-rates-by-country-2021/>
- Teodorescu, M., y Istudor, I. (2017). Effective Tax Rate of Corporate Income Tax in the Post-Crisis Period: The Case of Non-Financial Companies Listed on the Bucharest Stock Exchange. *Ovidius University Annals: Economic Sciences Series*, 17(2), 655–661. <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/2017-2/Section V/30.pdf>
- The Tax Laws Bill No. 2 de 2020. Por medio de la cual se modifica el Proyecto de Leyes Tributarias. 27 de noviembre de 2020. K. G. S. No. 216.
- Thomsen, M., y Watrin, C. (2018). Tax avoidance over time: A comparison of European and U.S. firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 33, 40–63. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2018.11.002>
- Ting, A., y Gray, S. (2019). The rise of the digital economy: Rethinking the taxation of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 50(9), 1656–1667. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00223-x>
- Tran-Nam, B., y Evans, C. (2014). Towards the Development of a Tax System Complexity Index. *Fiscal Studies*, 35(3), 341–370. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2014.12033.x>

- Trejo-Pech, C., Weldon, R., y Gunderson, M. (2016). Earnings Management through Specific Accruals and Discretionary Expenses: Evidence from U.S. Agribusiness Firms. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 64(1), 89–118. <https://doi.org/10.1111/cjag.12063>
- Tribunal de Apelación de Nairobi. Apelación Civil E591-2021. 2 de diciembre de 2022.
- Tulcanaza-Prieto, A., y Morocho-Cayamcela, M. (2021). The Evolution and Takeoff of the Ecuadorian Economic Groups. *Economies*, 9(4), 188. <https://doi.org/10.3390/economies9040188>
- Udin, N., y Rashid, N. (2018). Users' Perceptions on Tax Disclosure in Malaysian Companies Annual Reports. *The Journal of Social Sciences Research*, 2, 225–236. <https://doi.org/10.32861/jssr.spi2.225.236>
- Ullah, A., Pinglu, C., Ullah, S., Zaman, M., y Hashmi, S. (2020). The nexus between capital structure, firm-specific factors, macroeconomic factors and financial performance in the textile sector of Pakistan. *Heliyon*, 6(8), 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04741>
- Ulloa-Suarez, C., y Valencia, O. (2022). Do governments stick to their announced fiscal rules? A study of Latin American and the Caribbean countries. *Journal of Government and Economics*, 8, 100058. <https://doi.org/10.1016/j.jge.2023.100058>
- Upneja, A., y Dalbor, M. (1999). An examination of leasing policy, tax rates, and financial stability in the restaurant industry. *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 23(1), 85–99. <https://doi.org/10.1177/109634809902300107>
- Urrutia, J., y Yancha, M. (2021). Ecuador y la cultura tributaria como fuentes de ingreso fiscal. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(S1), 408–415. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2050>
- Valenzuela, E., y Chen, Y. (2023). The impact of director blockholders on abnormal accruals and inventory. *Journal of Corporate Accounting and Finance*, 34(4), 193–207. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22641>
- Vijayakumaran, R. (2019). Efficiency of working capital management and firm value: Evidence from Chinese listed firms. *International Journal of Financial Research*, 10(6), 133–144. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n6p133>
- Villacorta, M. (2020). Análisis histórico del fondo de comercio adquirido. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 445, 161–184. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2020.3625>
- Vintilă, G., Gherghina, Ș., y Păunescu, R. (2018). Study of Effective Corporate Tax Rate and Its Influential Factors: Empirical Evidence from Emerging European Markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(3), 571–590. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2017.1418317>
- Vithessonthi, C., y Tongurai, J. (2015). The effect of leverage on performance: Domestically-oriented vs. Internationally-oriented firms. *Research in International Business and Finance*, 34, 265–280. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.02.016>

- Vojinović, Ž., Milutinović, S., Sertić, D., y Leković, B. (2022). Determinants of Sustainable Profitability of the Serbian Insurance Industry: Panel Data Investigation. *Sustainability*, 14(9), 1–22. <https://doi.org/10.3390/su14095190>
- Wali, S., y Masmoudi, S. (2020). Internal control and real earnings management in the French context. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(2), 363–387. <https://doi.org/10.1108/JFRA-09-2019-0117>
- Walker, M. (2013). How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, 43(4), 445–481. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.785823>
- Waluyo. (2016). The Relationship Between Book-Tax Differences and Earnings Growth Within Indonesian Manufacturing Firms. *Research Journal of Finance and Accounting*, 7(18), 127–133. <https://iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/33300>
- Waseem, M. (2018). Taxes, informality and income shifting: Evidence from a recent Pakistani tax reform. *Journal of Public Economics*, 157, 41–77. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.11.003>
- Watts, R., y Zimmerman, J. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156. <https://www.jstor.org/stable/247880>
- Whitaker, C. (2005). Bridging the book-tax accounting gap. *The Yale Law Journal*, 115(3), 680–726. <http://www.jstor.com/stable/25047622%0AJSTOR>
- Wilson, R. (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *Accounting Review*, 84(3), 969–999. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.969>
- Wong, R., Lo, A., y Firth, M. (2015). Managing Discretionary Accruals and Book-Tax Differences in Anticipation of Tax Rate Increases: Evidence from China. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 26(2), 188–222. <https://doi.org/10.1111/jifm.12027>
- Wood, D. (1991). Corporate Social Performance Revisited. *Academy of Management Review*, 16(4), 691–718. <https://doi.org/10.2307/258977>
- Wooldridge, J. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt5hhcfr>
- Wu, L., Wang, Y., Lin, B., Li, C., y Chen, S. (2007). Local tax rebates, corporate tax burdens, and firm migration: Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(5), 555–583. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2007.08.003>
- Wu, L., Wang, Y., Luo, W., y Gillis, P. (2012). State ownership, tax status and size effect of effective tax rate in China. *Accounting and Business Research*, 42(2), 97–114. <https://doi.org/10.1080/00014788.2012.628208>
- Wu, Q., y Lai, G. (2022). The effects of stock-based incentives on inventory management. *Management Science*, 68(7), 5068–5086. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4087>
- Wu, W., Wu, C., Zhou, C., y Wu, J. (2012). Political connections, tax benefits and firm performance: Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(3),

- 277–300. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.10.005>
- Xu, R., Taylor, G., y Dugan, M. (2007). Review of real earnings management literature. *Journal of Accounting Literature*, 26, 195–228. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1803686
- Yaguache, M., Higuerey, Á., y Inga, E. (2019). Fiscal incentive, liquidity and solvency of the companies of ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(2), 361–378. <https://doi.org/10.37960/REVISTA.V24I2.31498>
- Yan, H., Yano, C., y Zhang, H. (2019). Inventory management under periodic profit targets. *Production and Operations Management*, 28(6), 1387–1406. <https://doi.org/10.1111/poms.12986>
- Yang, C., Lai, H., y Leing, B. (2008). Managerial ownership structure and earnings management. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 6(1), 35–53. <https://doi.org/10.1108/19852510880000634>
- Ye, J. (2007). Accounting accruals and tests of earnings management. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1003101>
- Zang, A. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675–703. <https://doi.org/10.2308/accr-10196>
- Zanzzi, F., Cordero, A., y Cordero, M. (2016). Reformas tributarias modeladas con vectores autoregresivos: Caso Ecuador. *Economía*, 41(42), 53–75. <https://www.redalyc.org/pdf/1956/195650099003.pdf>
- Zhang, Z., y Chin, C. (2017). Is the overproduction proxy a valid measure? *SSRN Electronic Journal*, 1–34. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3006427>
- Zhou, W., Wu, L., y Wang, H. (2016). The consequences of increasing the scope of managerial judgement in accounting standards. *Abacus*, 52(3), 404–440. <https://doi.org/10.1111/abac.12085>
- Zhurakovska, I., Sydorenko, R., Fuhelo, P., Khomenko, L., y Sokrovolska, N. (2021). The Impact of Taxes on the Reproduction of Natural Forest Resources in Ukraine. *Independent Journal of Management & Production*, 12(3), 108–122. <https://doi.org/10.14807/ijmp.v12i3.1511>
- Zimmerman, J. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 119–149. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90008-3)
- Zimon, G., Tarighi, H., Salehi, M., y Sadowski, A. (2022). Assessment of Financial Security of SMEs Operating in the Renewable Energy Industry during COVID-19 Pandemic. *Energies*, 15(24), 1–18. <https://doi.org/10.3390/en15249627>
- Zirgulis, A., y Šarapovas, T. (2017). Impact of corporate taxation on unemployment. *Journal of Business Economics and Management*, 18(3), 412–426. <https://doi.org/10.3846/16111699.2016.1278400>

- Zodrow, G. (2003). Tax competition and tax coordination in the European Union. *International Tax and Public Finance*, 10, 651–671. <https://doi.org/10.1023/A:1026377819946>
- Zúñiga, F., Villanueva, D., Pacheco, L., y Pincheira, R. (2022). Financial implications of the first application of International Financial Reporting Standard No. 16 in Chile. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(100), 1702–1720. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.100.25>

Apéndices

Apéndice #1. Reformas tributarias en Ecuador.

	2009	2010	2011	2012
Tasa Legal	25%	25%	24%	23%
Anticipo	A= ((0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables))-retenciones	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)
Disminuciones y Exenciones	-	Exoneración de IR por los primeros cinco años de operaciones	-	-
Base Legal	LORTI Art. 41 Inciso b) Ley reformativa e interpretativa a la ley de régimen tributario interno Art 7.	Ley reformativa para la equidad tributaria Art. 96 LORTI Art 9.1 (Exoneración IR); Art 41 (Exoneración Anticipo IR) COPCI: Disposiciones reformativas, Segunda. 2.6	COPCI: Disposiciones transitorias, Primera	COPCI: Disposiciones transitorias, Primera Resolución No. 08.G.DSC, supercias (Adopción de NIIFs)

Apéndice #1. Reformas tributarias en Ecuador (continúa).

	2013	2014	2015	2016
Tasa Legal	22%	22%	22%	22%
Anticipo	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)
Disminuciones y Exenciones	-	1) Exoneración de anticipo a tabacaleras 2) Exoneración del saldo del anticipo a productores de palma	Exoneración del anticipo del IR correspondiente al ejercicio fiscal 2015 para los sectores: atunero, productor de flores y productor de palma	1) Exoneración del anticipo de IR a Manabí y Esmeraldas 2) Exoneración del anticipo del IR al sector turístico (sucumbíos)
Base Legal	COPCI: Disposiciones transitorias, Primera	1) Decreto Ejecutivo 640 (Productos de tabaco) 2) Decreto Ejecutivo 427 (Sector productor de palma)	-NAC-DGERCGC14- 00001085 -Decreto Ejecutivo 646 (Sector atunero) -Decreto Ejecutivo 645 (Sector productor y exportador de flores) -Decreto Ejecutivo 649 (Sector productor de palma)	1) Decreto ejecutivo 1342;1044 2) Decreto Ejecutivo 1118

Apéndice #1. Reformas tributarias en Ecuador (continúa).

	2017	2018	2019
Tasa Legal	22%	25%	25%
Anticipo	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= (0,2% del patrimonio) + (0,2% de gastos y costos deducibles totales) +(0,4 de activos totales) + (0,4% del total de ingresos gravables)	A= 50% del IR causado del ejercicio fiscal anterior
Disminuciones y Exenciones	Exoneración del anticipo de IR a contribuyentes domiciliados en Manabí y Esmeraldas	Exoneración del anticipo de IR a contribuyentes domiciliados en Manabí y Esmeraldas	-
Base Legal	Decreto ejecutivo 210	Decreto Ejecutivo 570; S. S, R.O 388 Resolución NAC- DGERCGC18-0440 (Normas de aplicación)	Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria Art. 20 (R.O 31 de diciembre de 2019)

Apéndice #2. *Características del impuesto sobre sociedades en otros países.*

País	Nombre	A quién grava / cuando se paga	Tasa nominal	% de aplicación	Características
Nicaragua	Impuesto de pago mínimo definitivo	Personas físicas y sociedades. La ley incluye excepciones.	Impuesto sobre sociedades = 30% de la base imponible	Sobre los ingresos gravables: - 3% grandes contribuyentes. - 2% principales contribuyentes. - 1% para los demás contribuyentes.	- El impuesto sobre sociedades o sobre la renta a pagar será el importe mayor que resulte de comparar el impuesto anual y el pago mínimo definitivo. - Se realizan anticipos mensuales. - Se liquida junto con el impuesto a fin de año para que puedan ser comparables.
Marruecos	Impuesto mínimo forfaitaire (IMF)	Sociedades.	Según la base imponible: - hasta alrededor de 2.700 euros (30.000 dirhams) 10%. - entre alrededor de 2.700 y 90.700 euros (30.000 - 1.000.000 dirhams) 20%. - entre alrededor de 90.700 y 450.000 euros (1.00.000 - 5.000.000 dirhams) 31%. - más de 5.000.000 31% más 10% sobre los ingresos que excedan los 450.000 euros (5.000.000 dirhams).	La tasa es del 0,5% de los ingresos o de los activos. Será del 0,25% para sectores específicos.	- Todas las empresas deben pagar al menos el impuesto mínimo, en cuotas trimestrales. - En caso de que el impuesto sobre sociedades sea menor se debe pagar la diferencia. - Es para todas las empresas que generen actividades lucrativas, independiente del resultado, por lo que lo llaman impuesto garantizado.
Honduras	Pagos a cuentas	Personas físicas y sociedades.	Impuesto sobre sociedades del 25% de la base imponible.	1% de los ingresos, para empresas con ingresos mayores en el periodo anterior de alrededor de 38.230.000 euros (mil millones de lempiras). La tarifa será del 0,5% para el caso de sectores específicos.	- Se aplica cuando el impuesto sobre sociedades resulta menor al 1% de los ingresos brutos. - El exceso se aplica como crédito a cualquier tributo hasta por tres años posteriores.

Apéndice #2. *Características del impuesto sobre sociedades en otros países (continúa).*

País	Nombre	A quién grava / cuando se paga	Tasa nominal	% de aplicación	Características
Filipinas	Impuesto sobre la Renta Corporativa Mínima (MCIT)	Sociedades.	Impuesto sobre la renta corporativo regular (RCIT): - 25% para corporaciones extranjeras. - 20% para empresas nacionales con ingresos gravables de hasta alrededor de 85.000 euros (5.000.000 de pesos filipinos) y activos totales de hasta alrededor de 1.700.000 euros (100 millones de pesos filipinos).	1% de los ingresos hasta junio de 2023. 2% para periodos posteriores.	- El MCIT debe ser pagado independiente del resultado, y se calcula considerando el mayor entre el impuesto sobre la renta corporativa regular y el MCIT. - El pago en exceso del MCIT puede ser utilizado como crédito fiscal en periodos futuros. - No están sujetas las empresas durante sus primeros cuatro años.
Nigeria	Impuesto mínimo	Sociedades.	Según los ingresos se determina la tasa, pero se aplica a la base imponible: - Ingresos superiores alrededor de 204.000 euros (100 millones de nairas nigerianos) 30 %. - Ingresos inferiores alrededor de 204.000 euros (100 millones de nairas nigerianos) 20%.	La tasa es del 0,5% de los ingresos. Habrá exenciones durante los primeros 5 años y para ciertos sectores.	- Todas las empresas con ingresos superiores alrededor de 50.000 euros (25 millones de nairas nigerianos) deben pagar el impuesto mínimo. - Es considerado un pago provisional del impuesto sobre sociedades, que debe ser comparado a final de año. - Si el impuesto sobre sociedades es menor se debe pagar la diferencia, y si es mayor puede ser sujeto a reembolso.
El Salvador	Pago Mínimo del Impuesto Sobre la Renta	Personas físicas y sociedades. La ley incluye excepciones.	Impuesto sobre sociedades del 30% de la base imponible. Empresas con ingresos inferiores a US\$150,000, tasa del 25%.	1% del valor del activo neto. Se consideraba activo neto al activo total restados algunos ajustes.	- El impuesto a pagar resulta del mayor importe al comparar el pago mínimo con el impuesto calculado al aplicar la tasa legal a la base imponible. - Cuando el impuesto mínimo es superior, el exceso funciona como crédito fiscal por tres años, posterior a esto se convierte en pago definitivo. - Se liquida junto con el impuesto a fin de año para que puedan ser comparables.

Apéndice #2. *Características del impuesto sobre sociedades en otros países (continúa).*

País	Nombre	A quién grava / cuando se paga	Tasa nominal	% de aplicación	Características
Kenia	Impuesto mínimo alternativo AMT	Sociedades	30% para empresas nacionales y 37,5% para empresas extranjeras	1% de los ingresos o del 2% para empresas de servicios	- 1% o 2% sobre el volumen de negocios, se define como el mínimo valor por impuesto sobre sociedades.
EEUU	Impuesto mínimo alternativo AMT	Corporaciones	35% hasta el 2017. A partir del 2018 de 21%	20% o 21% de la base imponible que se determina según la legislación.	- Se calcula el impuesto sobre la renta, y el AMT y se paga el mayor de los dos. - El exceso del AMT era crédito fiscal.

Apéndice #3. Sistematización del comportamiento de las tasas nominales y efectivas.

No.	Autor / Año / Ámbito y periodo	Título	Objeto de estudio	Resultado
1	Barbera, Merello y Molina (2020). Empresas de la Eurozona que cotizan en bolsa. 2005-2016.	Determinants of corporate effective tax rates: evidence from the euro area.	Investiga el efecto de los determinantes de la tasa impositiva efectiva a nivel grupal y por país.	- Los antiguos miembros de la zona euro, alcanzaban un valor medio de la tasa efectiva de 28,27%, mientras que para los nuevos integrantes este valor fue cercano al 21,36%; lo que evidencia una clara divergencia en las políticas fiscales entre países. - A nivel grupal existe una relación positiva entre la tasa impositiva efectiva y el endeudamiento, pero negativa con el tamaño y el ROE. - En un análisis individual las empresas de Alemania, Bélgica y Grecia tienden a reducir su carga fiscal frente a escenarios económicos negativos.
2	Bustos-Contell, Climent-Serrano y Labatut-Serer (2017). 15 Estados miembros de la Unión Europea. 2006-2014.	Offshoring in the European Union: a study of the evolution of the tax burden.	Examina los cambios históricos y las tendencias de la carga fiscal en la Unión Europea, a través de las tasas impositivas efectivas y las tasas nominales.	- La diferencia de las tasas legales y efectivas entre países fue más notoria para el caso de Irlanda, Italia, Grecia y Suecia. - Para el año 2006 la desviación estándar de la tasa impositiva efectiva fue de 6%, dispersión que se redujo para el 2014 a cerca del 4,8%. - En épocas de crecimiento económico la carga fiscal de los países tiende a converger; sin embargo, para periodos de recesión se implementan medidas tributarias que promueven la deslocalización.
3	Devereux y Sørensen (2006). Países de la OCDE. 1982-2004.	The Corporate Income Tax: international trends and options for fundamental reform.	Analiza la evolución de las tasas impositivas nominales y efectivas a lo largo del tiempo	- En el año 1982, 15 de los 19 países de la OCDE tenían tasas impositivas nominales mayores al 40%. Para el 2004 las tasas legales promedio disminuyeron a cerca del 32%. - Durante el periodo de análisis, las tasas promedio efectivas bajaron del 36% al 26%. - La mayoría de los países ampliaron sus bases imponibles, experimentaron un aumento de los ingresos fiscales como proporción del PIB y han disminuido sus tasas marginales efectivas entre 1982 y 2004.

Apéndice #3. Sistematización del comportamiento de las tasas nominales y efectivas (continúa).

No.	Autor / Año / Ámbito y periodo	Título	Objeto de estudio	Resultado
4	Dyreng, Hanlon, Maydew y Thornock (2017). Empresas de EEUU que cotizan en bolsa. 1988-2012.	Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years.	Evalúa la tendencia de las tasas impositivas efectivas a lo largo del tiempo.	- Disminuye la tasa impositiva efectiva en alrededor de 0,4% por año durante 25 años; decremento acumulado de entre el 5% y 10%. - Igual disminución para empresas nacionales que para multinacionales. - La tasa legal de los países de la OCDE (sin Estados Unidos) era de alrededor del 45% y disminuyó constantemente hasta el 30% para el 2012, manteniendo Estados Unidos la tasa más alta del 35%.
5	Flagmeier, Müller y Sureth-Sloane (2021). Empresas de Alemania que cotizan en bolsa. 2005-2018.	When do firms highlight their effective tax rate?	Estudia la divulgación voluntaria de información fiscal anual, relacionada con las tasas impositivas efectivas.	- Las empresas alemanas tienen una tasa efectiva promedio del 29%, valor cercano a su tasa nominal. - El 56% de las empresas experimentaron una disminución de sus tasas efectivas con relación al año previo y el 26% mostró disminuciones al menos en dos periodos anteriores. Reducciones que fueron menos pronunciadas en empresas familiares que en empresas no familiares. - La información relacionada con la tasa efectiva es más visible cuando las condiciones favorecen la perspectiva de los accionistas y cuando se ubican en tasas cercanas al promedio de la industria.
6	Fonseca, Fernández y Martínez (2011). Entidades bancarias de España. 1993-2004.	Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros?	Indaga en los determinantes del tipo impositivo efectivo soportado por el sector bancario de España.	- La tasa nominal para las entidades estudiadas fue del 35%, sin embargo, la tasa efectiva promedio fue del 25,28%. - Los bancos soportan una tasa efectiva superior a la de las cajas de ahorro, siendo estas del 25,62%, y 24,81% respectivamente. - El análisis de regresión mostró que el coeficiente de la tasa efectiva aumenta para valores bajos del tamaño de la entidad y disminuye para niveles elevados del mismo. Una relación inversa a la evidenciada con los fondos propios de la empresa.

Apéndice #3. Sistematización del comportamiento de las tasas nominales y efectivas (continúa).

No.	Autor / Año / Ámbito y periodo	Título	Objeto de estudio	Resultado
7	Henry y Sansing (2018). Empresas de EEUU. 1988-2014.	Corporate tax avoidance: data truncation and loss firms.	Describe el comportamiento de la evasión fiscal a lo largo del tiempo por medio del estudio de tasas impositivas efectivas.	- La tasa nominal se estableció en un nivel máximo del 35%. - Al estudiar la muestra en su conjunto las empresas presentaron tasas impositivas efectivas que superan a las nominales. Sin embargo, en un análisis sectorial de empresas con beneficio el resultado se mostró contrario. - La brecha entre la tasa nominal y efectiva fue mayor para las empresas nacionales en comparación con las multinacionales.
8	Konečná y Andrejovská (2020). Empresas de la Unión Europea que cotizan en bolsa. 2008-2016.	Investor decision-making in the context of the effective corporate taxation.	Estudia la relación entre las tasas efectivas y variables microeconómicas, que afectan las decisiones de inversión.	- En los países de estudio el valor mínimo de la tasa legal fue del 10%, mientras que el máximo fue del 35%. - Bélgica tiene la tasa efectiva más baja del estudio del 8% y Grecia con el 34% posee el valor más alto. - La tasa impositiva nominal se relaciona positivamente con la efectiva, pues el aumento de 1% en la primera, ocasiona que la segunda crezca en 0,70%. - Una mayor rentabilidad e intensidad del capital afecta de forma negativa a las tasas efectivas de las empresas europeas, contraria a su relación con el gasto en I+D. - Factores clave para que los futuros inversores tomen decisiones sobre el importe y la ubicación de la inversión.
9	Lopes y Gomes (2018). Empresas de 5 países de la Unión Europea. 2012-2014.	The relationship between the effective tax rate and the nominal rate.	Observa la relación entre la tasa efectiva y la nominal, para evaluar si la diferencia entre ellas depende de los cambios de esta última.	- La tasa legal promedio de los países de estudio fue de 23,3%; teniendo Luxemburgo la tasa más alta de 29,07% y Eslovenia de 17,33% la más baja. - Para el años 2012 la tasa impositiva efectiva promedio fue de 23,52%, y para 2014 bajó al 22,31%. - En promedio, un aumento de 1% en la tasa nominal incrementa la tasa efectiva en 0,71%.

Apéndice #3. Sistematización del comportamiento de las tasas nominales y efectivas (continúa).

No.	Autor / Año / Ámbito y periodo	Título	Objeto de estudio	Resultado
10	Molina y Barberá (2016). Empresas de la Eurozona que cotizan en bolsa. 2000-2013.	Análisis comparativo de la tributación empresarial en los países de la zona euro durante el período 2000-2013.	Analiza las diferencias en las tasas impositivas nominales y efectivas para un periodo de 14 años.	- La tarifa nominal ha disminuido a través de los años para la mayoría de países. Además de que sus promedios mostraron menor dispersión en comparación con las tasas efectivas. - Los nuevos miembros de la zona euro poseen una tasa impositiva efectiva media del 23,9%, a diferencia del resto de países con una tasa promedio del 24,9%. - Los mayores recortes sobre el tipo impositivo efectivo, entre el 7% y 12%, se mostraron en países como Bélgica, Alemania y Países Bajos.
11	Steinmüller, Thuncke y Wamser (2019). 178 países. 1996-2016.	Corporate income taxes around the world: a survey on forward-looking tax measures and two applications.	Describe la variación de las tasas impositivas efectivas y su relación con las tasas nominales, lo que permitió calcular la recaudación tributaria frente a cambios en la legislación.	- La tasa nominal de los países analizados cayó del 35% a cerca del 25% entre los años 1996 y 2016. Solo Japón y Puerto Rico mantuvieron tasas sobre el 40%. - La reducción del impuesto se compensó con una base impositiva más amplia. - Durante 13 años, las tasas impositivas marginales y las tasas impositivas efectivas promedio disminuyeron el 2,8% y el 3,9% respectivamente.
12	Thomsen y Watrin (2018). Empresas de Europa y EEUU. 2005-2016.	Tax avoidance over time: A comparison of European and U.S. firms.	Revisa las diferencias en las tasas impositivas efectivas y nominales de las empresas estadounidenses y europeas a lo largo del tiempo.	- Las tasas nominales se mantuvieron constantes para el caso de EEUU, pero en Europa estas afrontaron disminuciones significativas. - La tasa impositiva efectiva media de las empresas de EEUU fue aproximadamente 2% más alta que la de las empresas europeas, con excepción de países como Francia y Alemania. - La diferencia entre las tasas impositivas legales y efectivas fue menor para los países europeos que en EEUU. En el caso de Europa países como Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos y España tuvieron tasas efectivas promedio inferiores a las tasas nominales.

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva.*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
1	Armstrong, Blouin y Larcker (2012) EEUU, 2002-2006	ETR: Effective Tax Rate	Compensación Director de Impuestos (-) ROA (+) Desviación estándar ROA (-) Activos en el extranjero (+) Concentración de ingresos por localidad (+)	Compensación CEO (-) Compensación Director Jurídico (+) Compensación CFO (+) Tamaño (+) Endeudamiento (-) Variación del fondo de comercio (+) Inversión nueva (+) Concentración de ingresos por industria (-) Pago por consultoría de impuestos (-) Relación consultoría con auditor externo (+)
2	Badertscher, Katz, Rego (2013) Global, 1980-2010	CASHETR: Cash Effective Tax Rate	Concentración de propiedad en fundadores, empleados y sus familiares (+) Resultado antes de partidas extraordinarias (+) Beneficio de subsidiarias (-) Variación en ventas (-)	ROA (+) Arrastre de pérdida de periodos previos (+) Endeudamiento (-) Activos intangibles (+) Beneficio en el extranjero (-) Devengos anormales totales (-) Tamaño (-) Año fiscal igual o mayor al año 2004 (+) Índice inverso de Mills (+)
3	Barbera, Merello, Molina (2020) Eurozona, 2005-2016	ETR: Effective Tax Rate	ETR _{t-1} (+) Tamaño (-) Endeudamiento (+) ROA (-) ROE (-)	Intensidad del capital (+) Intensidad del inventario (-) PIB (-)
4	Brune, Thomsen, Watrin (2019) Alemania, 2011-2016	ETR: Effective Tax Rate	Empresa familiar que cotiza (-) Empresa no familiar que cotiza (-) ROA (-) Intensidad del capital (-) Activos intangibles (+) Tamaño (-) Intensidad de I+D (+) Número de subsidiarias en el extranjero (+)	Empresa no familiar que no cotiza (+) Endeudamiento (+)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
5	Cao, Cui (2017) China, 2008-2015	ETR: Effective Tax Rate	Tasa nominal preferencial (-) Ganancia de capital (-) Gastos no operativos (+) Provisión deterioro de activos (+) Concentración de propiedad en los cinco mayores accionistas de la empresa (-) Propiedad en empresas estatales (+)	
6	Chen, Chen, Cheng, Shevlin (2010) EEUU, 1996-2000	ETR: Effective Tax Rate	Concentración de propiedad en familiares (+) ROA (+) Endeudamiento (+) Arrastre de pérdida de periodos previos (-) Variación del arrastre de pérdida (+) Beneficio en el extranjero (-) Intensidad del capital (-) Activos intangibles (+) Dividendos en acciones (-) Tamaño (-) Índice libro-mercado (+)	
7	Delgado, Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2012) EEUU, 1992-2009	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Tamaño ² (-) Endeudamiento (+) Endeudamiento ² (-) Intensidad del capital (+) Intensidad del capital ² (-) Intensidad del inventario (+) ROA (+)	
8	Delgado, Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2014) Países de la Unión Europea, 1992-2009	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Endeudamiento (+) Intensidad del capital (+) Intensidad del inventario (+) ROA (+) Tasa impositiva legal (+)	

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
9	Derashid, Zhang (2003) Malasia, 1990-1999	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (-) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) ROA (-) Índice libro-mercado (+)	Intensidad del inventario (-) Concentración de propiedad en el gobierno (+)
10	Dyreng, Hoopes, Wilde (2016) Reino Unido, 1997-2012	ETR: Effective Tax Rate	Divulgación previa la obligatoriedad * Divulgación posterior a la obligatoriedad (+) Tamaño (+) Endeudamiento (-) Activos intangibles (+) Capex (+)	Divulgación previa la obligatoriedad (-) Divulgación posterior a la obligatoriedad (-) Intensidad del inventario (+) Intensidad de I+D (+) Intensidad del capital $t-1$ (-) ROA (+) Variación de subsidiarias en paraísos fiscales (-)
11	Dyreng, Hanlon, Mydew, Thornock (2017) EEUU, 1998-2012	CASHETR: Cash effective tax rate	Año fiscal menos el año 1988 (-) Multinacional (+) Intensidad de I+D (-) Intensidad del capital (-) Endeudamiento (-) Capex (-) Partidas extraordinarias (-) Partidas extraordinarias $t-1$ (+) Arrastre de pérdida de periodos previos (-)	Tamaño (+) Activos intangibles (+) Gastos en publicidad (-) Variación del arrastre de pérdida de periodos previos (+)
12	Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2014) Países BRIC, 2000-2009	ETR: Effective Tax Rate	ETR $_{t-1}$ (+) Tamaño (+) Intensidad del inventario (+) ROA (+)	Endeudamiento (-) Intensidad del capital (+)

Apéndice #4. Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
13	Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2011) EEUU, Unión Europea; 1995-2007	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Tamaño ² (-) Endeudamiento (+) Endeudamiento ² (-) Intensidad del capital (+) Intensidad del capital ² (-) Intensidad del inventario (+) ROA (+) Empresa domiciliada en EEUU (-) Índice de Precios al Consumidor (+)	Variación del PIB (-)
14	Fernández-Rodríguez, García-Fernández, Martínez-Arias (2019) España, 2008-2014	CASHETR: Cash Effective Tax Rate	Concentración de propiedad en el gobierno (-) Tamaño (-) Endeudamiento (+) Intensidad de I+D (-) Intensidad del inventario (-) ROA (-) Edad de la empresa (-) Operación en el extranjero (-) Régimen fiscal especial (-) Auditoría externa (+)	Intensidad del capital (-)
15	Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2016) México, 1992-2009	TIE: Tasa impositiva efectiva	TIE _{t-1} (+) Tamaño (+) Tamaño ² (-) Gastos financieros (-) Depreciación (-)	ROA (+)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
16	Fernández-Rodríguez, García-Fernández, Martínez-Arias (2021) Países BRICS, MINT; 2006-2015	CASHETR: Cash Effective Tax Rate	Tamaño (+) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) Intensidad del inventario (+) ROA (-) Variación en ventas (-) Devengos discrecionales (-) Pasivo por impuestos diferidos (-)	
17	Fonseca-Díaz, Fernández-Rodríguez, Martínez-Arias (2018) 63 países, 1999-2009	TIE: Tasa impositiva efectiva	Tamaño (+) Tamaño ² (-) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) Intensidad del inventario (+) ROA(+) País desarrollado (+) Miembro de la OCDE (+) Factores institucionales (+) Calidad regulatoria (-) Estado de derecho (-) Índice de libertad económica (+) Variación del PIB per cápita (+)	
18	Granados, Atienza, Hierro (2021) España, 2008-2015	TIE: Tasa impositiva efectiva	TIE _{t-1} (+) Tamaño (+) Endeudamiento (-) Intensidad del Capital (-)	ROA (+)
19	Gupta, Newberry (1997) EEUU;1982-1985, 1987-1990	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) ROA (+)	Intensidad del inventario (+) Intensidad de I+D (+)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
20	Hope, Ma, Thomas (2013) EEUU, 1993-2008	CASHETR: Cash effective tax rate	Divulgación (-) Tamaño (+) Endeudamiento (-) Índice libro-mercado (-) Variación del arrastre de pérdida de periodos previos (-) ROA (-) Intensidad de I+D (-) Activos intangibles (+)	Arrastre de pérdida de periodos previos (-) Beneficio en el extranjero (+) Dividendos en acciones (+) Intensidad del capital (-)
21	Hoopes, Mescall, Pittman (2012) EEUU, 1992-2008	CASHETR: Cash effective tax rate	Auditoría externa (+) Endeudamiento (-) Intensidad del inventario (+) Intensidad de I+D (-) Capex (-) ROA (-) Arrastre de pérdida de periodos previos (-) Variación del arrastre de pérdida de periodos previos (+) Grandes firmas auditoras (+)	Tamaño (+) Beneficio en el extranjero (-)
22	Huang, Chen, Gao (2013) China, 1999-2008	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) ROA (-) Endeudamiento (-) Endeudamiento ² (+) Intensidad del capital (+) Intensidad del inventario (+) Concentración de propiedad en una empresa extranjera (-) Año fiscal posterior al año 2002 (+) Sector de alta tecnología (-)	Activos intangibles (-) Ganancia por trabajador (-) Concentración de propiedad en el gobierno (-)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
23	Monterrey, Sánchez, Fernández (2010) España, 2002-2006	TIE: Tasa Impositiva Efectiva	Concentración de propiedad en familiares (+) Tamaño (-) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) Intensidad del inventario (+) ROA (+) Beneficio extraordinario (-) Beneficio extraordinario _{t-1} (-) Régimen fiscal especial (-) Empresa domiciliada en Islas Canarias (-) Empresa domiciliada en territorios forales (-)	Variación del activo (-) Edad de la empresa (-)
24	Moreno-Rojas, González-Rodríguez, Martín-Samper (2017) España y Portugal, 2008–2013.	ETR: Effective Tax Rate	ETR _{t-1} (+) Tamaño (+) Tamaño ² (-) Endeudamiento (-) Endeudamiento ² (+) ROA (+) Subsector (+)	Intensidad del capital (-)
25	Noor, Fadzillah, Mastuki (2010) Malasia, 1993-2006	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) ROA (-) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) Intensidad del inventario (+)	
26	Panda, Nanda (2020) India, 2007-2017	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) ROA (+) Variación de ventas (+) Intensidad del capital (-) Depreciación (+)	Endeudamiento (-) Índice de cobertura de intereses (+) Edad de la empresa (+)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
27	Pierk (2016) Alemania, 2001-2009	ETR: Effective Tax Rate	Empresa que cotiza (-) ROA (-) Intensidad del capital (-) Tamaño (-)	Concentración de propiedad en familiares (+) Empresa que cotiza * Concentración de propiedad en familiares (-) Endeudamiento (+) Activos intangibles (+) Concentración de propiedad en el gobierno (+)
28	Sant'Ana y Zonatto (2016) América Latina, 2009-2013	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Apalancamiento (-)	Intensidad del capital (-) Intensidad del inventario (-) ROA (-)
29	Siegfried (1972) EEUU, 1959-1963	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño del sector (-) Concentración de mercado (-) ROA (-) Beneficio (+)	Tamaño (+) Número de empleados (+)
30	Steijvers, Niskanen (2014) Finlandia, 2000-2005	ETR: Effective tax rate	Concentración de propiedad en familiares (+) Tamaño (+) ROA (+) Intensidad del capital (-)	Endeudamiento (-) Activos intangibles (-)
31	Thomsen, Watrin (2018) EEUU, Unión Europea; 2005-2016	ETR: Effective Tax Rate	Año fiscal menos el año 2005 (-) Empresa domiciliada en la Unión Europea (-) ROA (-) Tamaño (+) Endeudamiento (-) Intensidad del capital (-) Intensidad de I+D (-) Complejidad de la normativa fiscal (+) Normativa para empresas extranjeras (+)	Año fiscal menos el año 2005 * Empresa domiciliada en la Unión Europea (-) Activos intangibles (+) Capex (-) Rigidez en normativa contable y de auditoría (-)

Apéndice #4. *Estudios determinantes de la tasa impositiva efectiva (continúa).*

No.	Autor / Año / Ámbito geográfico y período	Variable dependiente	Variables independientes (significativas)	Variables independientes (no significativas)
32	Vintilă, Gherghina, Păunescu (2018) Europa del Este, 2000-2016	ECTR: Effective corporate tax rate	ROA (+) Tamaño (+) Variación de la capitalización bursátil (-) Variación del activo (-) Intensidad del capital (+) Intensidad del inventario (+) Endeudamiento (+) Endeudamiento a largo plazo (+) Liquidez corriente (+) Tasa nominal (+)	Solvencia (+) Apalancamiento (+) Honorarios de auditoría (+)
33	Wu, Wang, Lin, Li, Chen (2007) China, 2001-2002	ETR: Effective Tax Rate	Año fiscal igual al 2002 (+) Año fiscal igual al 2002 * Grupo2 (+) Endeudamiento (-) Intensidad del inventario (+)	Grupo1 recaudo y reembolso de impuestos, con cambio de domicilio fiscal (-) Grupo 2 recaudo y reembolso de impuestos, sin cambio de domicilio fiscal (+) Grupo3 recaudo sin reembolso de impuestos, con cambio de domicilio fiscal (-) Año fiscal igual al 2002 * Grupo1 (+) Año fiscal igual al 2002 * Grupo3 (-) Tamaño (+) Intensidad del capital (+) ROA (+) Índice libro-mercado (-) Concentración de propiedad en el gobierno central (+) Concentración de propiedad en el gobierno local (+)
34	Wu, Wang, Luo, Gillis (2012) China, 1998-2006	ETR: Effective Tax Rate	Tamaño (+) Endeudamiento (-) ROA (+) Intensidad del capital (+) Intensidad del inventario (+) Variación del activo (+)	

Apéndice #5. Pruebas del modelo GMM.

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo

Variables	VIF	1/VIF
LEGAL	3,63	0,275
EDAD	3,41	0,293
TAMAÑO	3,4	0,294
PPE	2,69	0,372
RAI	2,16	0,463
PIB	1,71	0,584
DEUDA	1,53	0,653
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,53	0,653
INDUSTRIAL (20)	1,46	0,684
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,37	0,730
MATERIALES (15)	1,21	0,833
COTIZA	1,2	0,837
TIEt-1	1,18	0,847
INTANGIBLE	1,08	0,923
SALUD (35)	1,08	0,925
ENERGÍA (10)	1,07	0,939
COMUNICACIÓN (50)	1,05	0,950
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,03	0,970
Media VIF	1,77	

Test de Breusch y Pagan

$$\text{tie}[\text{expediente}, t] = Xb + u[\text{expediente}] + e[\text{expediente}, t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
tie	.6121285	.7823864
e	.3546676	.5955397
u	.3954137	.6288193

Test: $\text{Var}(u) = 0$

$$\text{chibar2}(01) = 121.83$$

$$\text{Prob} > \text{chibar2} = 0.0000$$

Test de Wooldridge para autocorrelación en panel de datos

H0: no autocorrelación de primer orden

$$F(1, 3995) = 80.068$$

$$\text{Prob} > F = 0.0000$$

Apéndice #6. Pruebas del modelo GMM, robustez.

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,840	0,260
APALANCAMIENTO	3,800	0,263
EDAD	3,070	0,326
PPE	2,580	0,388
TAMAÑO	2,540	0,394
ROA	1,740	0,575
COMUNICACIÓN (50)	1,520	0,658
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,460	0,685
INDUSTRIAL (20)	1,440	0,694
TIEt-1	1,210	0,826
MATERIALES (15)	1,210	0,826
SALUD (35)	1,080	0,926
INTANGIBLE	1,070	0,935
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,050	0,952
ENERGÍA (10)	1,040	0,962
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,040	0,962
COTIZA	1,030	0,971
Mean VIF	1,81	

Test de Breusch y Pagan

$$\text{tie}[\text{expediente}, t] = Xb + u[\text{expediente}] + e[\text{expediente}, t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
tie	.6121285	.7823864
e	.3576122	.5980068
u	.3977413	.6306673

Test: $\text{Var}(u) = 0$

$$\text{chibar2}(01) = 111.98$$

$$\text{Prob} > \text{chibar2} = 0.0000$$

Test de Wooldridge para autocorrelación en panel de datos

H0: no autocorrelación de primer orden

$$F(1, 3995) = 76.994$$

$$\text{Prob} > F = 0.0000$$

Apéndice #7. Pruebas del modelo logístico ANTICIPO.

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo

Variables	VIF	1/VIF
RESULTADO	5,22	0,192
LEGAL_1	4,07	0,246
EDAD	3,4	0,294
TAMAÑO	3,05	0,328
RelINGRESOS	2,73	0,366
RelGASTOS	2,48	0,403
RelACTIVO	2,09	0,478
PERSISTENCIA	1,9	0,525
PIB	1,79	0,56
PRIM. NECESIDAD (30)	1,42	0,702
INDUSTRIAL (20)	1,38	0,722
RelPATRIMONIO	1,31	0,761
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,27	0,787
COTIZA	1,17	0,854
MATERIALES (15)	1,16	0,864
SALUD (35)	1,06	0,946
ENERGÍA (10)	1,05	0,952
COMUNICACIÓN (50)	1,04	0,964
SERV. UTILIDAD PÚBLICA (55)	1,02	0,981
Media VIF	2,03	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	11.523	2.170	13.693
-	2.479	17.120	19.599
Total	14.002	19.290	33.292

Verdadero D define como ANTICIPO != 0

Sensibilidad	(+ D)	82,30%
Especificidad	(- ~D)	88,75%
Valor predictivo positivo	(D +)	84,15%
Valor predictivo negativo	(~D -)	87,35%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)	11,25%
Falso - para Verdadero D	(- D)	17,70%
Falso + para clasificación +	(~D +)	15,85%
Falso - para clasificación -	(D -)	12,65%
Clasificados correctamente:		86,04%

Apéndice #8. Pruebas del modelo logístico ZONA DE ANOMALÍAS.

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo

Variable	VIF	1/VIF
LEGAL	3,70	0,270
EDAD	3,30	0,303
TAMAÑO	3,00	0,333
PIB	1,83	0,546
RAI	1,77	0,564
PERSISTENCIA	1,67	0,599
COMUNICACIÓN (50)	1,41	0,710
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,37	0,728
MATERIALES (15)	1,21	0,830
COTIZA	1,18	0,844
INDUSTRIAL (20)	1,16	0,865
BTD	1,15	0,870
APORTES	1,10	0,906
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,06	0,945
ENERGÍA (10)	1,05	0,951
PPE_s	1,05	0,953
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,04	0,961
INVENTARIO_s	1,04	0,963
SALUD (35)	1,02	0,983
INVENTARIO_e	1,00	0,997
PPE_e	1,00	0,999
Mean VIF	1,53	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	230	191	421
-	2.969	24.761	27.730
Total	3.199	24.952	28.151
Sensibilidad	(+ D)		7,19%
Especificidad	(- ~D)		99,23%
Valor predictivo positivo	(D +)		54,63%
Valor predictivo negativo	(~D -)		89,29%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)		0,77%
Falso - para Verdadero D	(- D)		92,81%
Falso + para clasificación +	(~D +)		45,37%
Falso - para clasificación -	(D -)		10,71%
Clasificados correctamente:			88,77%

Apéndice #9. *Pruebas del modelo logístico ZONA DE ANOMALÍAS, derecha del umbral.*

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo (+2 intervalos)

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,65	0,274
EDAD	3,26	0,307
TAMAÑO	3,11	0,321
ROA	1,99	0,501
PIB	1,87	0,536
COMUNICACIÓN (50)	1,42	0,703
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,41	0,711
PERSISTENCIA	1,26	0,791
BTD	1,23	0,812
MATERIALES (15)	1,18	0,844
COTIZA	1,18	0,850
INDUSTRIAL (20)	1,17	0,851
APORTES	1,10	0,912
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,07	0,938
ENERGÍA (10)	1,07	0,938
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,05	0,955
INVENTARIO_s	1,05	0,956
PPE_S	1,04	0,962
SALUD (35)	1,02	0,979
INVENTARIO_e	1,00	0,997
PPE_e	1,00	0,998
Mean VIF	1,53	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	176	213	389
-	3.023	24.739	27.762
Total	3.199	24.952	28.151
Sensibilidad	(+ D)		5,50%
Especificidad	(- ~D)		99,15%
Valor predictivo positivo	(D +)		45,24%
Valor predictivo negativo	(~D -)		89,11%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)		0,85%
Falso - para Verdadero D	(- D)		94,50%
Falso + para clasificación +	(~D +)		54,76%
Falso - para clasificación -	(D -)		10,89%
Clasificados correctamente:			88,50%

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo (+3 intervalos)

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,65	0,274
EDAD	3,26	0,307
TAMAÑO	3,11	0,321
ROA	1,99	0,501
PIB	1,87	0,536
COMUNICACIÓN (50)	1,42	0,703
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,41	0,711
PERSISTENCIA	1,26	0,791
BTD	1,23	0,812
MATERIALES (15)	1,18	0,844
COTIZA	1,18	0,850
INDUSTRIAL (20)	1,17	0,851
APORTES	1,10	0,912
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,07	0,938
ENERGÍA (10)	1,07	0,938
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,05	0,955
INVENTARIO_s	1,05	0,956
PPE_S	1,04	0,962
SALUD (35)	1,02	0,979
INVENTARIO_e	1,00	0,997
PPE_e	1,00	0,998
Mean VIF	1,53	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	246	651	897
-	2.953	24.301	27.254
Total	3.199	24.952	28.151
Sensibilidad	(+ D)		7,69%
Especificidad	(- ~D)		97,39%
Valor predictivo positivo	(D +)		27,42%
Valor predictivo negativo	(~D -)		89,16%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)		2,61%
Falso - para Verdadero D	(- D)		92,31%
Falso + para clasificación +	(~D +)		72,58%
Falso - para clasificación -	(D -)		10,84%
Clasificados correctamente:			87,20%

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo (+4 intervalos)

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,65	0,274
EDAD	3,26	0,307
TAMAÑO	3,11	0,321
ROA	1,99	0,501
PIB	1,87	0,536
COMUNICACIÓN (50)	1,42	0,703
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,41	0,711
PERSISTENCIA	1,26	0,791
BTD	1,23	0,812
MATERIALES (15)	1,18	0,844
COTIZA	1,18	0,850
INDUSTRIAL (20)	1,17	0,851
APORTES	1,10	0,912
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,07	0,938
ENERGÍA (10)	1,07	0,938
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,05	0,955
INVENTARIO_s	1,05	0,956
PPE_S	1,04	0,962
SALUD (35)	1,02	0,979
INVENTARIO_e	1,00	0,997
PPE_e	1,00	0,998
Mean VIF	1,53	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	366	1.870	2.236
-	2.833	23.082	25.915
Total	3.199	24.952	28.151
Sensibilidad	(+ D)		11,44%
Especificidad	(- ~D)		92,51%
Valor predictivo positivo	(D +)		16,37%
Valor predictivo negativo	(~D -)		89,07%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)		7,49%
Falso - para Verdadero D	(- D)		88,56%
Falso + para clasificación +	(~D +)		83,63%
Falso - para clasificación -	(D -)		10,93%
Clasificados correctamente:			83,29%

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo (+5 intervalos)

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,65	0,274
EDAD	3,26	0,307
TAMAÑO	3,11	0,321
ROA	1,99	0,501
PIB	1,87	0,536
COMUNICACIÓN (50)	1,42	0,703
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,41	0,711
PERSISTENCIA	1,26	0,791
BTD	1,23	0,812
MATERIALES (15)	1,18	0,844
COTIZA	1,18	0,850
INDUSTRIAL (20)	1,17	0,851
APORTES	1,10	0,912
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,07	0,938
ENERGÍA (10)	1,07	0,938
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,05	0,955
INVENTARIO_s	1,05	0,956
PPE_S	1,04	0,962
SALUD (35)	1,02	0,979
INVENTARIO_e	1,00	0,997
PPE_e	1,00	0,998
Mean VIF	1,53	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	682	4.113	4.795
-	2.517	20.839	23.356
Total	3.199	24.952	28.151

Sensibilidad	(+ D)	21,32%
Especificidad	(- ~D)	83,52%
Valor predictivo positivo	(D +)	14,22%
Valor predictivo negativo	(~D -)	89,22%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)	16,48%
Falso - para Verdadero D	(- D)	78,68%
Falso + para clasificación +	(~D +)	85,78%
Falso - para clasificación -	(D -)	10,78%
Clasificados correctamente:		76,45%

Apéndice #10. *Pruebas del modelo logístico ZONA DE ANOMALÍAS, robustez.*

Análisis de multicolinealidad de las variables del modelo

Variable	VIF	1/VIF
COMPLEJIDAD LEGAL	3,690	0,271
EDAD	3,310	0,303
TAMAÑO	3,010	0,333
PIB	1,830	0,546
ROA	1,770	0,564
PERSISTENCIA	1,670	0,599
COMUNICACIÓN (50)	1,410	0,711
BIENES INMOBILIARIOS (56)	1,380	0,727
MATERIALES (15)	1,210	0,829
COTIZA	1,180	0,844
INDUSTRIAL (20)	1,160	0,865
BTD	1,150	0,870
APORTES	1,100	0,906
SERVICIOS UTILIDAD (55)	1,060	0,945
ENERGÍA (10)	1,050	0,951
PPE_s	1,040	0,962
PRODUCTOS PRIMARIOS (30)	1,040	0,962
INVENTARIO_s	1,030	0,975
SALUD (35)	1,020	0,983
INVENTARIO_e	1,010	0,987
PPE_e	1,000	0,996
Mean VIF	1,530	

Clasificación del modelo logístico

Clasificación	Verdadero		Total
	D	~D	
+	230	191	421
-	2.969	24.761	27.730
Total	3.199	24.952	28.151
Sensibilidad	(+ D)		7,19%
Especificidad	(- ~D)		99,23%
Valor predictivo positivo	(D +)		54,63%
Valor predictivo negativo	(~D -)		89,29%
Falso + para Verdadero ~D	(+ ~D)		0,77%
Falso - para Verdadero D	(- D)		92,81%
Falso + para clasificación +	(~D +)		45,37%
Falso - para clasificación -	(D -)		10,71%
Clasificados correctamente:			88,77%

