



MANIPULACIÓN DE LAS GANANCIAS EN RESPUESTA A CAMBIOS EN LA TASA
DEL IMPUESTO DE RENTA.

AUTORES:

KELLIN TATIANA SÁNCHEZ FLÓREZ

ANDREA ZULUAGA PINEDA

DIRECTOR DEL PROYECTO:

JOSE ELÍAS TOBAR ARIAS, PhD

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

Tabla de Contenido

1. Resumen.....	5
2. Abstract.....	6
3. Introducción	7
4. Revisión de la Literatura.....	10
4.1. Calidad de los reportes financieros.....	10
4.2. Calidad de las ganancias.....	12
4.3. Incentivos para la manipulación de la cifra de ganancias.....	13
4.4. Reforma tributaria del 2012.....	14
5. Datos y metodología.....	16
6. Resultados.....	18
7. Conclusiones.....	20
8. Bibliografía.....	22

Contenido de tablas

Tabla 2: Estadísticas descriptivas de las principales variables.....	16
Tabla 3: Resultados de la regresión	18
Tabla 4: Devengos Observados, Normales y Discrecionales.....	19

Contenido de ilustraciones

Ilustración 1: Transferencia de ingresos entre periodos alrededor de la ley 1607/2012..	15
Ilustración 2: Formula de Jones modificado	17
Ilustración 3: Devengos Observados vs. Devengos Estimados	19

1. Resumen

El presente estudio analiza como las empresas colombianas no listadas responden a la reforma tributaria 1607 de 2012, la cual reduce la tasa del impuesto de renta. Aplicando el modelo de devengos denominado Jones modificado que resulta del ajuste realizado por (Dechow et al., 1995) del modelo de Jones (1991), se obtienen resultados que sugieren que las empresas colombianas haciendo uso de devengos negativos discrecionales reducen sus ganancias en el año 2012 cuando la tasa del impuesto de renta era del 33%, reversando esta manipulación en el año 2013 cuando la tasa del impuesto fue del 25%.

Palabras claves: *Devengos discrecionales, tasa de impuestos, manipulación de la cifra de ganancias.*

2. Abstract

This paper analyzes the way Colombian companies (not listed), responded to tax reform 1607 of 2012, which reduced the income tax rate. Applying the modified Jones accruals model resulting from the adjustment made by (Dechow et al., 1995) from the Jones model (1991), the obtained results suggest that Colombian companies, by using discretionary negative accruals reduced their earnings in 2012 when the income tax rate was 33%, reversing this manipulation in 2013 when the tax rate was 25%.

Keywords: Discretionary accruals, tax rate, earnings management.

3. Introducción

Tal como se estipula en el Marco Conceptual emitido por (IFRS Foundation, 2018), “la información financiera con propósito general debe proporcionar información sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones relacionadas con el suministro de recursos a la entidad”. Para que la información financiera sea útil, esta debe ser relevante y representar fielmente lo que debe representar, sin embargo, tanto el objetivo de la información financiera como sus características fundamentales pueden verse negativamente afectados debido a comportamientos oportunistas de los directivos (*insiders*), los cuales gozan de ventajas informativas en relación con otros grupos de interés (*outsiders*).

La mayoría de los estudios previos se han centrado en estudiar la calidad de los estados financieros en general, y de la cifra de ganancias en particular (*Earnings Management*), utilizando metodologías centradas en los devengos¹, las cuales parten del supuesto de que los devengos se pueden dividir entre devengos no discrecionales y devengos discrecionales, los devengos no discrecionales son generados por los fundamentales de la empresa como la actividad del negocio y su crecimiento, mientras que los devengos discrecionales son más subjetivos y, por lo tanto, más propensos a que la gerencia los manipule con el fin de reportar una cifra de ganancias acorde con sus intereses, en detrimento tanto de la calidad de los reportes financieros como del proceso de asignación de recursos de capital por parte de los usuarios de la información financiera.

¹ La finalidad del devengo en la contabilidad es mejorar la calidad y la relevancia de la información, conciliando las divergencias temporales entre la corriente de beneficios reportada en el estado de resultados y los flujos de caja respectivos (Hansen & Noe, 1998); (Francis & Krishnan, 1999); (Barth et al., 2001).

De acuerdo con los resultados del estudio realizado por (Dechow et al., 1996), existen tres factores que incentivan a la gerencia para realizar manipulación de la cifra de ganancia: las transacciones del mercado de capitales, deseo de informar ganancias alcistas para satisfacer las expectativas de inversores y los incentivos contractuales como, por ejemplo, evitar violar los *covenants* establecidos en los contratos de deuda.

Cabe resaltar, que la mayoría de los trabajos relacionados con la manipulación de la cifra de ganancias se han centrado principalmente en empresas listadas, prestando una menor atención a las empresas privadas (no listadas), sin embargo, existe unos algunos estudios sobre este tipo de empresas, y que específicamente analizan la manipulación de las ganancias ante cambios en la regulación tributaria, por ejemplo, el trabajo pionero de (Guenther, 1994a), el cual realiza un estudio sobre la reforma tributaria de 1986 en los Estados Unidos, y trabajos más recientes como el de (Lin et al., 2014), los cuales examinan la respuesta de las empresas privadas ante una reducción del impuesto de renta del 33% al 25% en China.

Siguiendo esta línea de estudio, el presente trabajo, se centrará en un problema concreto de agencia, que se da entre la empresa colombiana privada (no listada) y la agencia tributaria, permitiendo al gerente propietario maximizar su riqueza vía manipulación de las ganancias ante cambios en la tasa del impuesto de renta. Específicamente, se analizará si la reforma tributaria del año 2012, la cual disminuyó la tasa del impuesto a la renta del 33% al 25% generó comportamientos oportunistas del gerente propietario, al diferir rentas del año 2012 al año 2013, haciendo uso de devengos discrecionales negativos.

Los resultados obtenidos sugieren, que los gerentes de las empresas colombianas no listadas hacen un uso agresivo de los devengos discrecionales negativos para obtener ganancias económicas ante la disminución en la tasa de impuestos.

El resto del trabajo está organizado de la siguiente manera: en el apartado dos se hace una revisión de la literatura; en el apartado tres se describe la muestra y la metodología utilizada; en el apartado cuatro se presentan los resultados obtenidos; y en el apartado cinco se plantean las principales conclusiones.

4. Revisión de la Literatura

4.1. Calidad de los reportes financieros

Como se manifestó anteriormente, la información contable y financiera debe cumplir con las características que se enuncian en el Marco Conceptual elaborado por el IASB²; relevancia y representación fiel. Estas características hacen que la información "...sea útil para los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales al tomar decisiones"(IFRS Foundation, 2018) sobre su participación dentro de las empresas en cualquier rol de los mencionados anteriormente.

"Esas decisiones implican, a su vez, decisiones sobre:

- (a) la compra, venta o mantenimiento de patrimonio e instrumentos de deuda;
- (b) el suministro o cancelación de préstamos y otras formas de crédito; o
- (c) el ejercicio del derecho a votar u otras formas de influir en las acciones de la gerencia que afectan el uso de los recursos económicos de la entidad" (IFRS Foundation, 2018).

Es importante mencionar que cuando se habla del concepto de calidad, no sólo se hace referencia a lo que actualmente se conoce como tal, sino a un concepto que ha ido evolucionando con el tiempo. Tal como lo exponen (Cantillo Padron & Rivero Gonzalez, 2019), no es posible esclarecer una definición generalmente aceptada del concepto de calidad; sin embargo, se podría rescatar que, sin duda alguna, este está al servicio de las expectativas que tienen sobre determinado tipo de información los usuarios de esta misma. En este caso, que sirva para la toma oportuna y eficiente de las decisiones sobre la compañía.

² International Accounting Standards Board.

Antes de iniciar a recabar en el concepto de calidad de los reportes financieros que trabajan los académicos, nos permitimos buscar la definición de calidad según la Real Academia Española (Real Academia Española, 2014): “propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor”; en este sentido, la calidad de algo se puede medir sólo a través de sus propiedades o características.

A pesar de su importancia, cuando tratamos de identificar una definición exacta de calidad de la información financiera, encontramos que es un término elusivo, pues la calidad de los estados financieros no es un indicador que pueda cuantificarse fácilmente, no puede observarse directamente, puesto que se basa en la percepción de los usuarios de la información financiera. Cada categoría de usuarios tiene sus propias expectativas y percepciones sobre qué información es útil y de buena calidad (Achim & Chis, 2014).

Para (Biddle et al., 2012), la calidad de la información contable puede verse como la precisión con la que los informes financieros transmiten información a los inversores de capital sobre los flujos de efectivo esperados de las empresas. Para (Elbannan, 2011), la calidad de los informes se refiere a la medida en que los informes financieros de una empresa comunican su estado económico subyacente y su desempeño durante el período de medición.

A pesar de las diferentes definiciones de calidad de los reportes financieros encontradas en la literatura, existe una que es la de mayor aceptación, proporcionada por (Jonas & Blanchet, 2000), quienes consideran que la información financiera de calidad es información financiera completa y transparente que no está diseñada para ofuscar o engañar a los usuarios.

4.2. Calidad de las ganancias

La calidad de las ganancias es uno de los elementos más estudiados por la literatura financiera, debido principalmente, a que las ganancias representan una cifra que resume la rentabilidad de la operación de la empresa durante un periodo de tiempo que suele ser equivalente a un año. Además, es usada, entre otros propósitos, para: evaluar la gestión directiva, evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos futuros de caja, servir como componente variable en la remuneración de la gerencia, evaluar por parte de los prestamistas la capacidad de la entidad de devolver capital e intereses. En resumen, la cifra de ganancias es un elemento de vital importancia en el proceso de toma de decisiones de inversión de los usuarios de la información financiera, y, por tanto, puede estar sujeta a ser manipulada para favorecer los intereses de un grupo de *stakeholders* y en detrimento del resto.

En cuando a la definición de ganancias, (Dechow et al., 2010) la definen como: “Las ganancias que brindan más información sobre las características del desempeño financiero de una empresa que son relevantes para una decisión específica tomada por un tomador de decisiones específico”.

4.3. Incentivos para la manipulación de la cifra de ganancias

En cuanto a los incentivos de la gerencia para incurrir en prácticas manipuladoras de las ganancias, trabajos previos han identificado entre otros, la compensación directiva (Healy, 1985); (Skinner, 1993); (Baker et al., 2003); (Cheng & Warfield, 2005); (Myers et al., 2007); (Li, 2019), los contratos de deuda (Defond & Jiambalvo, 1994); (Jaggi & Lee, 2002); (Sweeney, 1994); (Dichev & Skinner, 2002); (Gupta et al., 2008); (Jha, 2013), y puntos de referencia de ganancias (Burgstahler & Dichev, 1997); (Burgstahler & Eames, 2006); (Das et al., 2009); (Degeorge et al., 1999); (Gunny, 2010); (Halaoua et al., 2017).

Sobre la manipulación de la cifra de ganancias ante cambios en la tasa de impuestos corporativos, se encuentra el trabajo seminal de (Guenther, 1994), el cual realiza un estudio sobre la reforma tributaria de 1986 en los Estados Unidos, entre muchos otros cambios, esta reforma reduce la tasa de impuestos del 46% al 34%, sus resultados evidencian que las grandes empresas reportaron significativamente devengos negativos antes de la reducción de la tasa impositiva, lo que se ve como una manipulación de las ganancias.

En trabajos más recientes encontramos a (Lin et al., 2014), los cuales examinan la respuesta de las empresas privadas ante una reducción del impuesto de renta del 33% al 25% en China, sus resultados sugieren que estas empresas ahorran aproximadamente un 8,58% de sus gastos fiscales, trasladando ingresos gravados de un año con alta tasa de impuestos al siguiente año con una tasa menor. Wong et al., (2015) analizan la manipulación de las ganancias de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Shanghái antes de un aumento de la tasa de impuestos, sus resultados sugieren que las empresas generalmente tienden a acelerar su renta imponible para beneficiarse de la tasa menor en periodo actual.

4.4. Reforma tributaria del 2012

Tal y como se manifestó anteriormente, el presente trabajo analizará la ley 1607 del 2012, la citada ley entre otros cambios modificó la tarifa sobre la renta gravable para empresas que tengan la calidad de nacionales del 33% al 25%. El impacto de en los ingresos del estado por la reducción en la tasa de renta fue compensado por la misma ley 1607, en su artículo 20, mediante la creación del impuesto sobre la renta para la equidad (CREE³). Con este aporte contribuyen las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, en beneficio de los trabajadores, la generación de empleo y la inversión social.

La tarifa del CREE inicialmente estaba concebida en 8% de manera definitiva, y transitoria, para el año 2014; posteriormente, esta fue modificada, pasando a ser del 9% para 2015. Del mismo modo, el artículo 25 de la ley 1607, exonera de aportes parafiscales a favor del Servicio Nacional del Aprendizaje (SENA) y del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), a las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, correspondientes a los trabajadores que devenguen, de manera individual, hasta diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

En resumen, el espíritu de la reforma buscaba promover el empleo y la equidad. De esta forma, las empresas que poseen menores tasas de salarios, las cuales normalmente están asociadas a la mano de obra, ven reducidos los costos asociados a su nómina. La

³ “...es un tributo de destinación específica para la financiación de programas de inversión social en beneficio de la población más necesitada que es usuaria del SENA y del ICBF. La declaración la presentan y pagan sólo las PJ contempladas en la ley, a diferencia del Impuesto sobre la Renta que la presentan y pagan tanto personas naturales como jurídicas” (Dinero, 2014, Par. 4).

sustentación del CREE reside en lo que la DIAN mencionó a continuación: “las empresas con mayores utilidades, uso intensivo de capital y menos mano de obra, como las mineras y los bancos, deberán aportar más”⁴.

En todo caso, se espera que los gerentes de las empresas colombianas haciendo uso de los devengos discrecionales negativos difieran rentas gravables del año 2012 al periodo 2013, tal y como se establece en la figura 1.

Ilustración 1:

Transferencia de ingresos entre periodos alrededor de la ley 1607/2012



Fuente: (Sundvik, 2017), *ajustado a nuestros datos.*

⁴ <https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/Cree/ComoAplicar/Infografia/Documents/Cree2.pdf>

5. Datos y metodología

La muestra del presente estudio es tomada de las empresas que están bajo la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades⁵ para el periodo 2005 al 2015 y, que están obligadas a reportar sus estados financieros de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 83, 84 y 85 de ley 222 de 1995, los numerales 2 y 3 del Decreto 1023 de 18 de mayo del 2012, el Decreto 1074 del 26 de mayo del 2015 y el artículo 10 de la ley 1314 de 2009.

La muestra definitiva, una vez aplicados los filtros requeridos, está compuesta por 199.331 observaciones de empresas, y las estadísticas descriptivas de las principales variables utilizadas son recogidas en la Tabla 2.

Tabla 1:

Estadísticas descriptivas de las principales variables

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ADT	199.331	-0,0534831	0,0712176	-0,3896712	0,1823289
(Δ VTAS - Δ AR)	199.331	0,0703712	0,5777316	-2,4022730	3,8713210
PP&E	199.331	0,4473816	0,3825192	0,0016047	2,0883530

Nota. ADT: ajuste por devengos totales. (Δ VTAS - Δ AR): diferencia entre el delta en ventas y el delta de cuentas por cobrar. PP&E: Propiedad planta y equipo. Todas las variables han sido escaladas con el total de activos del año anterior.

La manipulación de la cifra de ganancia no es un suceso que sea observable directamente en los estados financieros. En este sentido, la literatura ha desarrollado una serie de modelos que intentan capturar la manipulación, siendo los más utilizados aquellos centrados en los devengos. Estos modelos tratan de identificar los devengos normales y los

⁵ Empresas comerciales, sucursales de sociedades extranjeras y empresas unipersonales.

devengos anormales o discrecionales, para ello, modelan el proceso de generación de devengos. Los ajustes por devengos normales son generados por los fundamentales de la empresa, mientras que los devengos discrecionales son generados por distorsiones producto de la aplicación de normas contables o de la manipulación de la cifra de ganancias, debido a un sistema imperfecto de medición contable (Dechow et al., 2010).

Para este trabajo se ha optado por usar el Modelo de Jones Modificado, el cual resulta del ajuste realizado por (Dechow et al., 1995) del modelo de Jones (1991). Ambos modelos parten del supuesto de que los devengos contables son una función de las ventas y de la propiedad planta y equipo, sin embargo, en el modelo de Jones (1991) asume que las ventas no son discrecionales, lo cual ha sido cuestionado por diversos autores; en esta línea, (Dechow et al., 1995) modifican el modelo de Jones controlando las ventas a crédito, pues son frecuentemente manipuladas por los gerentes. En todo caso, el modelo usado es:

Ilustración 2:

Formula de Jones modificado

$$\frac{ADT_{j t}}{TA_{j t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{j t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta VTAS_{j t} - \Delta AR_{j t}}{TA_{j t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PP\&E_{j t}}{TA_{j t-1}} \right) + \varepsilon_{j t}$$

Nota. Fuente: modelo tomado de (Dechow et al., 2015).

Donde: ADT = Ajustes por devengos totales de la empresa j para el año t
 TA = Total de activos
 $\Delta VTAS$ = Variación de las ventas de la empresa j entre los años t-1 y t
 ΔAR = Variación de las cuentas por cobrar de la empresa j entre los años t-1 y t
 PP&E = Propiedad planta y equipo en el año t
 ε = Término de error (devengos anormales o discrecionales)

6. Resultados

La Tabla 3, recoge los resultados de la regresión, la cual nos permite determinar los parámetros (α_1 , α_2 y α_3). Tabla 4, nos muestra los devengos discrecionales (devengos observados menos devengos normales calculados mediante el modelo de Jones modificado). La diferencia entre los devengos observados y los devengos teóricos o normales para el periodo gravable 2012 son negativos y estadísticamente significativa de acuerdo con el test estadístico ($t = -10,4354$), de igual manera, para el periodo 2013, se obtiene una diferencia entre devengos observados y devengos teóricos positiva y estadísticamente significativa ($t = 9,5622$).

Tal y como se esperaba, la evidencia anterior sugiere que, en promedio, las empresas colombianas hacen un uso agresivo de los devengos negativos en el año 2012 para disminuir las utilidades gravadas, de esta manera, obtienen una ganancia económica permanente, trasladando rentas del periodo 2012 gravadas a una tasa del 33% al periodo 2013 gravadas a una tasa del 25%. Resultados, que igualmente se evidencian en el gráfico 2, donde se observa que, para el año 2012, en promedio existe valores de devengos negativos muy superiores a los esperados.

Tabla 2:

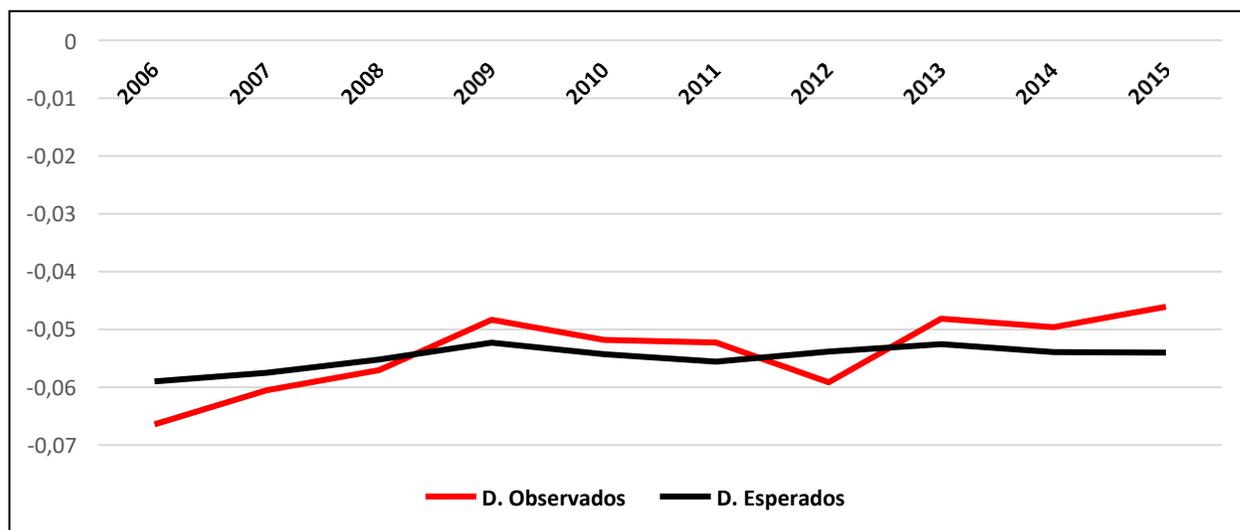
Resultados de la regresión

	Parámetros	Error Estándar
_cons	-0,0564254***	(-0,0003161)
(Δ VTAS - Δ AR)	-0,0260883***	(0,0003233)
PP&E	0,0080444***	(0,0005444)
Observaciones		111.027
R ² Ajustado		0,06
Valor F		3.345
Nota.	*Significativa al 10%. **Significativa al 5%. ***Significativa al 1%	

Tabla 3:*Devengos Observados, Normales y Discrecionales*

Año	Observaciones	Devengos Observados	Devengos Normales	Devengos Discrecionales	<i>t</i>
2006	14282	-0,0664568	-0,0590179	-0,0074389	-13,9933***
2007	17331	-0,0605716	-0,0575525	-0,0030191	-5,2700***
2008	19094	-0,0570642	-0,055256	-0,0018082	-3,2472***
2009	18157	-0,0483275	-0,0523264	0,0039989	8,0552***
2010	21146	-0,0518809	-0,0543089	0,002428	5,2030***
2011	21017	-0,0523441	-0,0556339	0,0032898	6,7876***
2012	23230	-0,059160	-0,0538673	-0,0052927	-10,4354***
2013	22979	-0,0481724	-0,0525441	0,0043717	9,5622***
2014	21510	-0,0496212	-0,0540078	0,0043866	8,9923***
2015	20585	-0,0461063	-0,0540342	0,0079279	15,9635***

Nota. *Significativa al 10%. **Significativa al 5%. ***Significativa al 1%

Ilustración 3: Devengos Observados vs. Devengos Estimados

7. Conclusiones

Usando una muestra de 199.331 empresas colombianas no listadas, extraída de la base de datos de la Superintendencia de Sociedades, se realizó un estudio sobre la respuesta de las empresas colombianas ante la reforma tributaria 1607 de 2012 que entre otras cosas redujo la tasa del impuesto de renta del 33% al 25%. Específicamente se analizó si las empresas colombianas se comprometieron en prácticas de manipulación de su cifra de ganancias para obtener beneficios económicos permanentes transfiriendo ingresos gravables del año 2012 al año 2013.

El estudio se realizó mediante el uso del Modelo de Jones Modificado, el cual es un modelo de estimación de devengos, realizado por (Dechow et al.) mediante modificaciones al Modelo de Jones (1991). De esta forma, por medio de datos históricos de cada empresa, se obtuvieron los parámetros correspondientes al modelo de Jones Modificado, permitiendo la estimación de los devengos normales para los periodos de interés (2012 y 2013).

Al comparar los devengos reales de cada empresa y los devengos normales obtenidos a través del modelo de Jones Modificado, se evidencia que entre los años 2012 y 2013 las empresas colombianas no listadas hacen un uso excesivo de devengos discrecionales; para el primer periodo, devengos negativos, mientras que, para el periodo siguiente, debido a la favorabilidad de la tasa, devengos positivos. Resultados que confirman el incentivo que genera la modificación del impuesto de renta para que las empresas manipulen su cifra de ganancias para obtener beneficios económicos permanentes.

Por último, esta línea de investigación nos permite sugerir otras preguntas de investigación, por ejemplo: *¿cuál será el comportamiento de las empresas colombianas ante la ley de financiamiento (la ley 1943 del 2018), la cual plantea una reducción gradual del 1% del impuesto de renta?*

8. Bibliografía

- Achim, A., & Chis, A. (2014). Financial Accounting Quality and its Defining Characteristics. *SEA – Practical Application of Science, II(05)*, 93–98.
- Baker, T., Collins, D., & Reitenga, A. (2003). Stock option compensation and earnings management incentives. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 557–582.
- Barth, M. ., Cram, D. ., & Nelson, K. . (2001). Accruals and the Prediction of Future Cash Flows. *The Accounting Review*, 76, 27–58.
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2012). How Does Financial Reporting Quality Relate to Investment Efficiency? *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1146536>
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 99–126.
- Burgstahler, D., & Eames, M. . (2006). Management of earnings and analysts' forecasts to achieve zero and small positive earnings surprises. *Journal of Business Finance and Accounting*, 633–652.
- Cantillo Padron, J. C., & Rivero Gonzalez, L. (2019). Esquema de análisis de la Calidad de la información Contable. *ECONÓMICAS CUC*, 40(1).
<https://doi.org/10.17981/econcuc.40.1.2019.05>
- Cheng, Q., & Warfield, T. . (2005). Equity incentives and earnings management. *The Accounting Review*, 80, 441–476.
- Das, S., Shroff, P. ., & Zhang, H. (2009). Quarterly earnings patterns and earnings

management. *Contemporary Accounting Research*, 26, 797–831.

Dechow, P., Ge, W., & 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. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1–36.
<https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (2015). Detecting Earnings Management. In *Asian Financial Statement Analysis* (Vol. 70, pp. 73–105). American Accounting Association. <https://doi.org/10.1002/9781119204763.ch4>

Defond, M., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals, accounting choice in troubled companies. *Journal of Accounting and Economics*, 146–176.

Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds'. *The Journal of Business*, 72, 1–33.

Dichev, L., & Skinner, D. . (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of Accounting Research*, 40, 1091–1123.

Dinero. (2014). *¿Quién debe declarar el Cree?*

<https://www.dinero.com/economia/articulo/quien-debe-declarar-cree/194431>

Elbannan, M. A. (2011). Accounting and stock market effects of international accounting

standards adoption in an emerging economy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 36(2), 207–245. <https://doi.org/10.1007/s11156-010-0176-1>

Francis, J. ., & Krishnan, J. (1999). Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 16, 135–165.

Guenther, D. (1994a). Earnings management in response to corporate tax rate changes: Evidence from the 1986 Tax Reform. *Accounting Review: A Quarterly Journal of the American Accounting Association*, 69(1), 230–243. <https://doi.org/10.2307/248269>

Guenther, D. (1994b). Earnings management in response to corporate tax rate changes: Evidence from the 1986 Tax Reform. *Accounting Review: A Quarterly Journal of the American Accounting Association*, 69(1), 230–243. <https://doi.org/10.2307/248269>

Gunny, K. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27, 1–34.

Gupta, M., Khurana, I., & Pereira, R. (2008). Legal enforcement, short maturity debt, and the incentive to manage earnings. *Journal of Law and Economics*, 51, 619–639.

Halaoua, S., Hamdi, B., & Mejri, T. (2017). Earnings management to exceed thresholds in continental and Anglo-Saxon accounting models: The British and French cases. *Research in International Business and Finance*, 513–529. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.09.019>

Hansen, G. ., & Noe, C. . (1998). *Do Managers Accrual Decisions Speak Louder than Words?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=66273

- Healy, P. . (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 85–107.
- IFRS Foundation, C. de N. I. de C. (2018). Marco conceptual para la información financiera. *Documento de Principios Contables*, 92. <https://shop.ifrs.org>.
- Jaggi, B., & Lee, P. (2002). Earnings management response to debt covenant violations and debt restructuring. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 295–324.
- Jha, A. (2013). Earnings Management Around Debt-Covenant Violations – An Empirical Investigation Using a Large Sample of Quarterly Data. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 369–396. <https://doi.org/10.1177/0148558X13505597>
- Jonas, G. J., & Blanchet, J. (2000). Assessing quality of financial reporting. In *Accounting Horizons* (Vol. 14, Issue 3, pp. 353–363). Allen Press.
<https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.3.353>
- Li, L. (2019). Is there a trade-off between accrual-based and real earnings management? Evidence from equity compensation and market pricing. *Finance Research Letters*, 191–197. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.04.021>
- Lin, K. Z., Mills, L. F., & Zhang, F. (2014). Public versus private firm responses to the tax rate reduction in China. *Journal of the American Taxation Association*, 36(1), 137–163. <https://doi.org/10.2308/atax-50618>
- Myers, J. ., Myers, L. ., & Skinner, D. . (2007). . Earnings momentum and earnings management. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 22, 249–284.
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española*.

Skinner, D. . (1993). The investment opportunity set and accounting procedure choice: preliminary evidence. *Journal of Accounting and Economics*, *16*, 407–445.

Sundvik, D. (2017). A review of earnings management in private firms in response to tax rate changes. *Nordic Tax Journal*, *2017*(1), 151–161. <https://doi.org/10.1515/ntaxj-2017-0011>

Sweeney, A. . (1994). Debt-covenant violations and manager's accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, *17*, 281–308.