



**TAX REFORMS AS MANAGERIAL INCENTIVES FOR EARNINGS
MANAGEMENT: EVIDENCE FROM ARGENTINA, COLOMBIA AND PERU**

AUTORES

**BEATRIZ ARISALA HURTADO
JUAN MANUEL ÁVILA OCAMPO
ISABEL FERNANDA NÚÑEZ RODRÍGUEZ**

DIRECTORES DEL PROYECTO

**JULIÁN BENAVIDES FRANCO Ph.D.
HÉCTOR FABIO PERAFÁN PEÑA**

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2019

Tabla de contenido

Resumen	4
Abstract	4
1. Introducción	5
2. Análisis de las reformas tributarias	7
2.1. Argentina.....	7
2.2. Colombia.....	9
2.3. Perú	14
2.4. Conclusiones sobre las reformas tributarias.....	17
3. Revisión de literatura sobre manipulación del resultado alrededor de las reformas tributarias	20
3.1. Concepto de manipulación del resultado	20
3.1.1. Motivaciones contractuales	21
3.1.2. Motivaciones políticas y regulatorias.....	22
3.1.3. Motivaciones relacionadas con la valoración.....	22
3.1.4. Conclusiones sobre manipulación del resultado.....	23
3.2. Modelos utilizados para estimar la manipulación del resultado contable	24
4. Muestra	25
5. Conclusiones y limitaciones	28
6. Referencias	29

Contenido de gráficas

Gráfica 1. Evolución del impuesto a la renta e IVA en Argentina.....	17
Gráfica 2. Evolución del impuesto de renta e IVA en Colombia.....	18
Gráfica 3. Evolución del impuesto al patrimonio en Colombia	18
Gráfica 4. Evolución de los principales impuestos en Perú	19

Contenido de tablas

Tabla 1. Estadísticas descriptivas de los estados financieros de las empresas privadas en Colombia (2015-2018) (Cifras en miles de COP)	26
---	----

Resumen

Este trabajo desarrolla tres objetivos. El primero, consiste en analizar las reformas tributarias en varios países de América Latina, incluyendo Argentina, Colombia y Perú, enfocándose en el análisis a aquellas reformas que modifiquen los siguientes impuestos: 1) renta, 2) patrimonio, 3) dividendos y 4) valor agregado (IVA) (según la disponibilidad de la información en cada país). El segundo, consiste en realizar una revisión de literatura de los trabajos de investigación empíricos que tratan sobre la manipulación del resultado contable (o *earnings management*) alrededor de las reformas tributarias, para determinar cuál es el modelo de manipulación del resultado más utilizado en la literatura. Finalmente, el tercer objetivo del trabajo es construir una base de datos de los estados financieros correspondientes a las empresas privadas de estos países. Al final, dado las restricciones en las fuentes de información, la base de datos comprende únicamente empresas privadas domiciliadas en Colombia.

Abstract

This work develops three objectives. The first is to analyze tax reforms in several Latin American countries, including Argentina, Colombia, and Peru, focusing on the analysis of those reforms that modify the following taxes: 1) income, 2) equity, 3) dividends and 4) added value (VAT) (depending on the availability of information in each country). The second is to conduct a literature review of the empirical research papers that deal with the manipulation of the accounting result (or earnings management) around tax reforms, to determine which model of manipulation is the most commonly used in the empirical literature. The third objective of the work is to build a database of the financial statements corresponding to the private companies of these countries. Finally, given the restrictions on the sources of information, the database includes only private companies domiciled in Colombia.

Palabras claves: manipulación de las ganancias, reformas tributarias, impuesto a los dividendos, impuesto al patrimonio, impuesto de renta, impuesto al valor agregado.

Keywords: earnings management, tax reforms, dividend tax, equity tax, income tax, value added tax.

1. Introducción

Los impuestos son un instrumento muy utilizado por el Estado con el fin de recaudar dinero por parte de las personas naturales y jurídicas, para solventar el gasto público, promover el desarrollo económico, y poder influir en la asignación de recursos entre la población (Domínguez, C.A., 2016). Éstos pueden ser cambiados a través de reformas tributarias, las cuales se realizan cuando el gobierno considera que se debe modificar la estructura impositiva del país. Así, se puede decir que su implementación es un factor que genera múltiples debates, debido a los cambios en cuanto a la tasa de tributación, las personas obligadas a pagarlo, o los nuevos impuestos establecidos. Dichas reformas pueden ocasionar que los gerentes de las compañías, con el fin de cumplir los propósitos de diferentes grupos de interés, incurran en manipulación de los datos y presenten información financiera de baja calidad.

Los escándalos por casos de corrupción que últimamente se han presentado en la mayoría de países de Latinoamérica, como el de Odebrecht que involucran tanto al sector público como privado (Proyecto Pasca, 2017), han ocasionado que los usuarios de la información financiera, incluyendo los *stakeholders*, desconfíen de los informes que presentan las empresas y, a su vez, duden de quienes las administran. Es por esto que en los últimos años se ha incrementado el interés por adquirir información confiable que permita una toma de decisiones segura a través de los estados financieros emitidos. Con base en esto, se ha visto la necesidad de examinar la confiabilidad de la cifra de las ganancias que reportan las entidades, puesto que es la que permite analizar la rentabilidad de las empresas y, al mismo tiempo, evaluar la gestión de los gerentes.

Algunos aspectos de las reformas tributarias implementadas en los países tienden a afectar el componente de la inversión, el cual puede ser un incentivo para que los directivos manipulen la información financiera de acuerdo a sus intereses o al de los accionistas. Con base en esto, el presente trabajo pretende analizar algunos aspectos que se plantean en las reformas tributarias y que están relacionados con el componente de inversión. Para efectos de este estudio, a continuación, se va a establecer el fundamento por el que las reformas tributarias tocan aspectos como el impuesto al patrimonio, el gravamen a los dividendos y el

impuesto de renta, los cuales son elementos que se mencionan en las reformas tributarias de diferentes países y que afectan, de manera directa o indirecta, las decisiones de asignación de recursos por parte de los grupos interesados.

En cuanto al impuesto a los dividendos, este gravamen es aplicado a la contraprestación recibida que obtienen los accionistas de las compañías por los aportes realizados. La política de dividendos es el hecho generador del tributo. Modigliani y Miller (1961) determinaron que la política de dividendos es irrelevante para el valor de la compañía, pues esta depende de los flujos de caja de los proyectos de inversión. Los autores parten de un mercado eficiente y establecen dos proposiciones: una con la existencia de impuestos y otra sin considerarlo. Sin embargo, estas proposiciones no consideran las imperfecciones del mercado, como el tratamiento fiscal de los rendimientos obtenidos vía dividendos. Cuando los inversionistas consideran el efecto de los impuestos, intentan aprovecharse anticipando el valor de los dividendos antes de que este sea anunciado, para así poder evaluar la mejor alternativa entre cobrar o vender las acciones. Es decir, la imposición de este tributo tiene una incidencia en las decisiones de los agentes. Diferentes investigaciones han analizado este asunto, por ejemplo Dhaliwal et. al, (1992) realizaron una investigación en la que muestran que las empresas listadas en la bolsa de valores de Estados Unidos gestionan las ganancias en respuesta a la Ley de Reforma Tributaria de 1986.

Para el caso del impuesto al patrimonio, se puede decir que en la mayoría de los países dicho gravamen se establece con el fin de cobrar impuestos a las personas, naturales o jurídicas, que poseen una gran riqueza. Es decir, este impuesto usualmente está destinado para la población más rica que tenga un país. Landier y Plantin (2016) establecen que se grava a las personas con altos niveles de riqueza debido a que ellos pueden responder a los impuestos con medios que, en general, no están disponibles para el resto de la población. No obstante, los autores establecen que estas personas pueden utilizar los siguientes mecanismos: la elusión fiscal, que es la minimización de las obligaciones tributarias de una persona por medios legales, o cuasi legales, y el cambio del riesgo de ingresos. Estas dos situaciones pueden evidenciar que se incurre en manipulación contable.

Teniendo en cuenta lo anterior, este trabajo se estructura siguiendo tres objetivos. El primero, analizar las reformas tributarias que afectan a los impuestos de renta, patrimonio,

dividendos y del valor agregado (IVA); en Argentina, Colombia y Perú.¹ El segundo objetivo consiste en realizar una revisión de la literatura de la calidad de los reportes financieros y las reformas tributarias, enfocándonos en el resultado contable (utilidad o pérdida neta), para determinar cuál es el modelo empírico de manipulación del resultado contable más utilizado en esta literatura. Finalmente, el tercer objetivo de este trabajo es construir una base de datos con la información financiera de las empresas privadas de los países en mención, la cual permitirá hacer análisis empíricos del impacto de las reformas tributarias sobre la calidad del resultado en el futuro. Lo anterior, debido a que los cambios en las reformas tributarias podrían ocasionar que los gerentes de las compañías manipulen los datos y presenten información financiera de baja calidad (o incluso fraudulenta).

Para ello, a continuación, la sesión 2 describe la evolución de los impuestos mencionados, tras las reformas tributarias para cada país, durante el periodo comprendido entre 1990 y 2016. La sesión 3 presenta la revisión de literatura sobre la manipulación del resultado contable alrededor de las reformas tributarias. Adicionalmente, la sesión 4 realiza un análisis descriptivo de la base de datos de los estados financieros de la muestra de empresas privadas en Colombia. Finalmente, en la sesión 5 se presentan las conclusiones sobre el trabajo.

2. Análisis de las reformas tributarias

2.1. Argentina

Para iniciar, en cuanto al impuesto de valor agregado (IVA), en el año 1989, el entonces gobierno de Carlos Menem decidió reducir la tarifa del 18% al 13% (Ley N° 23.765, art. 24, 1989), mientras que en simultánea gravó al 5%, productos que anteriormente no estaban gravados, tales como algunos alimentos y medicinas (Decreto 236, 1990). Para este periodo, debido a la reducción de la tarifa, se vio una ligera reducción en el recaudo como porcentaje del PIB, que se ubicó alrededor de 1.8% (Castañeda, V. M., 2016). Al año

¹ En el caso del impuesto al valor agregado (IVA), si bien la relación con la manipulación del resultado contable no es evidente, conviene aclarar que es un impuesto que a menudo está asociado a numerosas reformas tributarias en estos países. Así, la instrucción de los directores de tesis ha sido incluir en el trabajo las reformas de este impuesto con el objetivo de realizar futuras investigaciones que no necesariamente relacionan con la manipulación del resultado contable.

siguiente se volvió a cambiar la tasa del IVA, incrementándose al 15.6% (Decreto 2231, 1990), lo que produjo un repunte en el recaudo y de igual manera en su peso de contribución al PIB, pues pasó a ser del 2.3% (Castañeda, V. M., 2016). Sin embargo, el objetivo del gobierno era continuar aumentando el IVA como porcentaje del PIB, por lo que, en 1991, solamente un año más tarde, la tarifa cambió dos veces; primero, aumentó en febrero a 16% (Ley N° 23.905, art. 6, 1991) y para el mes de agosto volvió a incrementar a 18% (Ley N° 23.966, art. 5, 1991), esto sin duda provocó que el recaudo aumentara significativamente y se ubicó en 3.75% del PIB (Castañeda, V. M., 2016).

En los años siguientes, la tasa se mantuvo constante y no fue sino hasta 1995 cuando esta volvió a cambiar, esta vez llegó al 21% (Ley 24.468, art. 3, 1995), con lo que consecuentemente el impuesto como porcentaje del PIB experimentó un aumento de tres puntos porcentuales y quedó en 6.75% (Castañeda, V. M., 2016). Un año más tarde, en 1996, hubo otro cambio, pero este no involucró la tarifa sino la base gravable del IVA, pues se añadieron a la categoría de productos gravados servicios como la publicidad y la televisión por cable, lo que sin duda amplió la base y por consiguiente el recaudo experimentó un incremento al ubicarse en un 6.99% del PIB para este año (Castañeda, V. M., 2016).

Después de diez años de un mismo mandato, en el año 1999 asumió la presidencia Fernando de la Rúa y para el año 2000 llevó cabo su primera reforma de impuestos, en la cual se eliminaron algunas exenciones del IVA y se aumentó la tarifa de algunos servicios a 10.5% (Castañeda, V. M., 2016). En los años posteriores, el país se vio involucrado en una encrucijada política debido a la crisis económica que vivía el país para la época, por lo que en apenas cuatro años hubo tres presidentes diferentes. Por consiguiente, para el 2002, bajo el mandato de Eduardo Duhalde, se redujo la tarifa del IVA al 19% (Decreto 2312, 2002) y de esta manera el recaudo como porcentaje del PIB disminuyó en 0.83% y se ubicó en 4.88% (Castañeda, V. M., 2016). Dos años más tarde, bajo el gobierno de Néstor Kirchner se tomó la decisión de fijar nuevamente la tarifa en 21% con el fin de dejar una tasa estable y evitar futuras reformas, de este modo el recaudo como porcentaje del PIB para este año fue de 6.92% (Castañeda, V. M., 2016).

Con lo anterior, se puede ver que Argentina ha sido un país más susceptible de crisis tanto políticas como económicas, lo cual se ve reflejado en la cantidad de reformas que ha

tenido el IVA en la historia reciente de este país (incluso llegando a realizar dos en un mismo año). Así mismo, se puede observar que esto se relaciona con el ambiente político del país.

En lo que respecta al ISR, o impuesto a la renta, este inicialmente se dividía en dos, el ISRE que les corresponde a las empresas y el ISRP que les corresponde a las personas naturales. Para 1989, el gobierno decidió disminuir el ISRE del 33 al 20%, y al mismo tiempo aumentó a 40% el valor mínimo gravado como base fiscal (Castañeda, V. M., 2016). Así, se pretendía reducir el peso fiscal sobre las personas y aumentar la base gravable para las empresas. Posteriormente, en 1992, se llevó a cabo una nueva reforma que buscaba unificar los dos impuestos (ISRE e ISRP), fijándolos en 30%, de manera que la tarifa correspondiente a las personas naturales aumentó significativamente y con esto el recaudo de este impuesto como porcentaje del PIB, se ubicó en 1.61% (Castañeda, V. M., 2016). Después de esto, tras un periodo considerable sin reformar este impuesto, en 1996, la tasa aumentó a 35% y de esta manera se incrementó el recaudo, ubicándose en un 2,57% del PIB, continuando con la tendencia alcista que venía desde 1992 (Castañeda, V. M., 2016).

Para el año 2000, en medio de una creciente crisis política y económica en el país, se hizo una reforma a este impuesto, la cual consistió en reducir el valor mínimo no gravable del ISRP, con el fin de continuar la tendencia alcista de años atrás. Así, este impuesto este impuesto como porcentaje del PIB pasó de 3.56 a 3.98% (Castañeda, V. M., 2016). En los años posteriores, mientras el país experimentó tres cambios en el poder ejecutivo, se dieron más reformas. La primera de ellas fue en el 2001, cuando se redujo a la mitad la alícuota del ISRE a sus productores y se les aplicó el régimen de productores. Luego, en el 2002 se redujo del 35 al 30% la tasa aplicada a las sociedades de capital o empresas, lo cual fue el punto de inflexión de la tendencia alcista que presentó el recaudo de este impuesto durante los diez años anteriores, pues pasó de 3.99 a 3.04% del PIB (Castañeda, V. M., 2016). Por último, se encontró que para 2005 se incrementó el valor mínimo no gravable junto con las deducciones permitidas para este impuesto.

2.2. Colombia

En el caso de Colombia, las reformas tributarias usualmente involucran varios aspectos de la tributación, como el IVA y el impuesto a la renta. Así, se pasará a analizar ambos

tributos en la medida en que se fueron realizando las reformas tributarias correspondientes (contrario al caso Argentina en donde el impuesto de renta se analiza por separado del impuesto al valor agregado). Para el año de 1991, se dio la implementación de la Ley 49 de 1990, la cual realizó dos cambios significativos en la tributación del país. El primero de ellos es el IVA, el cual cambió su tasa de tributación del 10% al 12%. El segundo fue el impuesto a la renta, en donde la variación más significativa fue la del incremento del tope para declarar renta, que se estableció en 15 millones de pesos para el patrimonio bruto y 12 millones de pesos en ingresos. Según Martínez-Villalba (2014), esta reforma produjo un aumento en el PIB del 0,9% y Fuentes (2015) afirma que el déficit fiscal de esa época se modificó al pasar de 0,89% en el año de ejecución de la medida (1990) a 0,26% del PIB en el año 1991.

Para el año 1993 se instauró otra reforma tributaria con la Ley 6 de 1992, en donde se realizaron nuevas modificaciones al IVA y al Impuesto a la Renta. Para el caso del IVA, se cambió su tasa de tributación nuevamente, pasando de 12% al 14%, y por un lado se incluyeron nuevos servicios en su base gravable, mientras que por el otro se excluyeron bienes de la canasta familiar. En cuanto al Impuesto a la Renta, hubo un cambio con respecto a los contribuyentes, en donde se incluyeron empresas del Estado y mixtas dentro de los obligados al gravamen. Así pues, Martínez-Villalba (2014) establece que esa reforma provocó un aumento en el PIB del 0,9%. Por su parte, Fuentes (2015) plantea que con dicha reforma se disminuyó el déficit en 1.08% en 1993, al pasar de 1,94% a 0.86% del PIB.

Para 1996 se aplicó una nueva reforma, la Ley 223 de 1995, con la que se modificó, una vez más, el IVA y el Impuesto a la Renta. El primero de ellos volvió a cambiar su tasa de tributación y pasó de 14% al 16%; por su parte, el impuesto de renta tuvo variaciones en su tasa, la cual cambió de 30% a 35% para las sociedades y del 20% y 35% a personas naturales. Asimismo, se cambió la base gravable del impuesto de renta, con la creación de la renta presuntiva para grandes contribuyentes, del 1.5% sobre el patrimonio bruto o del 5% del patrimonio líquido (el mayor). Por último, se incluyó como nuevos contribuyentes a las empresas industriales y comerciales del Estado, al igual que a las sociedades de economía mixta que prestaban servicios de energía, acueducto, alcantarillado, postales, telecomunicaciones y salud pública.

Según Martínez-Villalba (2014), dicha reforma produjo un aumento en el PIB del 1,3%. Sin embargo, Fuentes (2015) establece que a pesar las reformas contempladas en la Ley 223 de 1995 no lograron resolver los problemas fiscales del momento, esto debido a que en 1996 el déficit del gobierno central creció 1,65 puntos porcentuales, pasando de 2,20% en 1995 a 3,85% del PIB.

Seguidamente, para el año 1999 se dio inicio a la implementación de la Ley 488 de 1998, en donde se modificó el IVA, el Impuesto a la Renta y se creó un nuevo impuesto. Para el IVA, disminuyó la tasa de tributación del 16% al 15% y comenzó a gravarse el transporte aéreo nacional. Para la renta, se declararon como contribuyentes a las cajas de compensación familiar, los fondos de empleados y las asociaciones gremiales. Además, se eliminó la renta presuntiva sobre el patrimonio bruto que se había establecido con la Ley 223 de 1995.²

Así pues, Martínez-Villalba (2014) plantea que la anterior reforma tuvo un aumento en el PIB del 0,4%. No obstante, Fuentes (2015) establece que la situación deficitaria no mostró mejoría, ya que se presentó un déficit de 4,94% y en 1999 empeoró en 5,85% al aumentar en 0,91 puntos porcentuales.

Ahora bien, dada la situación económica del país se decidió crear la Ley 633 de 2000, la cual comenzó a implementarse en el año 2001 y tuvo modificaciones en los componentes del IVA, volviendo a ubicar la tasa de tributación en el 16% y gravando a la tarifa general el transporte aéreo internacional, transporte público, cigarrillos y tabacos. Respecto al Impuesto a la Renta, se modificó la base de las rentas exclusivas de trabajo y se incluyó la deducción en la renta de las inversiones en desarrollo científico y tecnológico.³ Con este cambio en la estructura impositiva del país se logró disminuir el déficit del Gobierno Nacional al 4,96% del PIB, el cual se redujo con respecto al del año 1999 (que fue de 5,85%) (Fuentes, 2015).

Para el año 2002, se realizó una nueva reestructuración a los impuestos con la Ley 788 de 2002, que igualó al 16% la tarifa del IVA de algunos productos y servicios que la tenían en 10%; así mismo, las rentas laborales exentas se reducen del 30% al 25% y se establece

² Finalmente, el nuevo gravamen estableció una contribución del dos por mil sobre las transacciones financieras, denominada Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF), un impuesto diseñado de forma temporal para aliviar al sistema financiero golpeado por la crisis financiera de aquel momento.

³ Por último, el GMF se convirtió en un impuesto permanente y estableció su tarifa en tres por mil.

que deben calcularse intereses presuntos cuando los socios hagan préstamos a las sociedades. Finalmente, se creó el impuesto al patrimonio y una Contribución Especial o Sobretasa, la cual era del 10% sobre el monto del Impuesto de Renta de los contribuyentes en 2003 y del 5% en 2004. Con estos cambios, el PIB tuvo un aumento del 0,8% (Martínez-Villalba, 2014) y el déficit fiscal representó 4,54% del PIB, un cambio relativamente pequeño (Fuentes, 2015).

Para el año 2003, se modificó nuevamente la tributación en el país con la Ley 863 de 2003, con la que algunos bienes y servicios excluidos pasaron a ser gravados al 7% y se presentaron nuevas tarifas de IVA del 3% para la cerveza y 5% para juegos de suerte y azar. Igualmente, se amplió el término de aplicación de la sobretasa del 10% impuesto a la renta, la cual se extendió hasta el año gravable 2006. Finalmente, se aumentó la tarifa del GMF a cuatro por mil entre 2004 y 2007, y se creó un impuesto temporal al patrimonio (2004-2006), con base gravable el patrimonio líquido superior a \$3,000 millones y una tarifa del 0,3% sobre el patrimonio líquido. Lo anterior generó un aumento en el PIB del 1,7% (Martínez-Villalba, 2014) y una mejoría del déficit, que se ubicó en 4,19% en el año 2005 (Fuentes, 2015).

La anterior reforma rigió hasta finales del año 2006, cuando se creó la Ley 1.111 de 2006. Para el impuesto de renta, se estableció una tarifa única del 33% sobre la renta gravable de las sociedades nacionales y extranjeras de cualquier naturaleza, y la tarifa más alta aplicable a las personas naturales y extranjeras residentes se redujo del 35% al 33%, al igual que se eliminó la sobretasa del 10% del impuesto de renta y se redujo la renta presuntiva del 6% al 3% del patrimonio líquido del contribuyente.⁴ El impuesto al patrimonio para los años gravables 2007, 2008, 2009 y 2010 aumentó de 0,3% a 1,2% del patrimonio líquido. Con todas estas modificaciones el déficit fiscal pasó de 3,06% del PIB en 2006 a 1,74% del PIB en el año 2008 (Fuentes, 2015).

En el año 2010 se implementó la Ley 1370 del 2009, que reformó los impuestos nuevamente. Con ella se presentó una reducción del 40% al 30% para las inversiones en activos fijos productivos y en 2011 la tasa para el impuesto al patrimonio mayor a \$3.000 millones se incrementó al 2,4% y del 4,8% para patrimonios mayores a \$5.000 millones. Lo

⁴ En lo que respecta al IVA, algunos bienes pasaron del 10% al 16% del IVA

anterior generó un aumento en el PIB del 0,3% (Martínez-Villalba, 2014) lo cual provocó un déficit del 3,76% del PIB (Fuentes, 2015).

En el año 2011, con la Ley 1430 de 2010 se excluye del IVA a los servicios de internet estratos 1,2 y 3. Esto generó un aumento en el PIB del 1,0% (Martínez-Villalba, 2014) y se presentó un déficit fiscal de 3,9% del PIB, es decir, 0,14 puntos porcentuales más que el año anterior (Fuentes, 2015).

Para el año 2013, con la Ley 1607 de 2012, se modificaron las tasas vigentes de IVA, pasando de siete tasas diferentes a solo tres (0%, 5% y 16%). Asimismo, para las empresas la tasa del impuesto a la renta pasó del 33% al 25% y se creó un impuesto nuevo del 8% calculado sobre la renta (CREE para el año 2016). Finalmente, se fijó en 10% la tarifa para el impuesto de ganancias ocasionales y se creó un impuesto al consumo del 4% sobre el servicio de telefonía móvil. Según Fuentes (2015), lo anterior hizo que el déficit fiscal fuera de 2,3% del PIB (menor al año anterior); sin embargo, el mismo autor también establece que la Ley 1607 no logró garantizar la sostenibilidad fiscal.

En el año 2015 se implementó la Ley 1739 de 2014, la cual introdujo una sobretasa al CREE del 5% en 2015, el 6% en 2016, el 8% en 2017 y el 9% en 2018.⁵ Así pues, José Manuel Restrepo, en el periódico El Espectador, establece que la reforma respondió a un criterio de progresividad al gravar especialmente los ingresos y patrimonios más altos, pero carga en exceso a algunas personas naturales o jurídicas, con el severo riesgo de desestimular la inversión (El Espectador, 2014).

Finalmente, a finales del año 2016 se reformó el sistema impositivo nuevamente con la Ley 1819 de 2016, con la que se aumentó el IVA al 19% y se estableció que la tarifa de la sobretasa era del 0% para los contribuyentes que obtengan una base gravable de entre \$0 a \$800.000.000. En cambio, si dicha base es igual o superior a \$800.000.000, la tarifa era del 6% para el año gravable 2017 la cual se reduciría al 4% para 2018.

Ahora bien, en cuanto al impuesto al patrimonio, es un gravamen establecido con la Ley 863 de 2003 como se dijo anteriormente, el cual se encarga de gravar la riqueza de personas naturales y jurídicas que superen el valor de dos mil millones de pesos

⁵ Además, el GMF fue prorrogado hasta 2014, con una tasa del 4%.

(\$2.000.000.000). Este impuesto ha tenido diversas modificaciones en cuanto a su base gravable y su tarifa desde el momento de su implementación hasta el año 2014 con la Ley 1739 de ese año. La reforma del año 2010, Ley 1430 de 2010, implementa un cambio significativo en la tasa de tributación. Dicho cambio consistió en gravar con la tarifa de 2,4% el patrimonio líquido igual o superior a tres mil millones de pesos (\$3.000.000.000) y hasta cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000); y una tasa de 4,8% cuando sea superior a cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000).

2.3. Perú

La economía del Perú es la quinta mayor economía de América Latina en términos de PIB según cifras del Banco Mundial (2018). En 1990 el país se encontraba en una profunda crisis económica cuya inflación alcanzó una cifra de 7.694,6% (BCRP, 2000). Durante este mismo periodo, el país hizo el cambio de divisa pasando del Inti al Sol peruano, como una medida para aliviar la desaceleración económica.

El impuesto general a las ventas ha presentado importantes modificaciones tanto en la tasa como en la base imponible. Durante el primer periodo presidencial de Alberto Fujimori el sistema tributario peruano sufrió importantes cambios. Respecto a este impuesto, en 1990 se gravó la actividad económica de la construcción y algunos bienes y servicios. Se amplió la base de tributación, al igual que la tasa correspondiente a este impuesto (pasando del 11% a 12%). Asimismo, en este periodo se derogó el régimen simplificado y los regímenes especiales de este impuesto considerando algunas excepciones, como por ejemplo el tratamiento para las empresas industriales en las fronteras. En 1991 la tasa se incrementó en dos puntos porcentuales pasando del 12% al 14%. Se incorporaron más actividades económicas como lo fue el caso de los servicios de renta de tercera categoría. De igual manera, se instauró un régimen simplificado con una tasa de 5%. El efecto de este impuesto durante el primer periodo del expresidente Alberto Fujimori fue que la presión tributaria como porcentaje del PIB alrededor de un 5% (CEPAL, 2013).

Continuando con este impuesto, en 1994 se modificó la aplicación del impuesto en cuanto al origen de la obligación tributaria, para lo que se unificó el criterio hacia lo

devengado y no hacia lo percibido, esto tuvo como consecuencia una mejora en la recaudación pasando de 11% en 1991, a más de 39% en 1994. En el último periodo de Fujimori, específicamente entre 1997 y 1998, se eliminaron exoneraciones para algunos sectores económicos, como el de la agricultura y regímenes especiales, para el impuesto general a las ventas.

En 2003, bajo la Ley 28.079, se redujo la tasa del impuesto general a las ventas del 17% al 16% y tres años más tarde bajo el amparo de la Ley 28.932 se incorporó como operación no gravada de este impuesto los servicios financieros (CEPAL, 2013). Finalmente, en 2012 en amparo del Decreto Legislativo 1.116, se eliminó la devolución del impuesto general a las ventas por los servicios prestados y consumidos a favor de personas naturales no domiciliadas. Adicionalmente, en ese año se elimina la posibilidad de tomar como crédito fiscal, el impuesto contenido en una compra de bienes o servicios que se destinen a servicios prestados en el exterior que no son gravados con el impuesto general a las ventas.

El impuesto a la renta presenta las siguientes variaciones. En 1991 se redujo en cinco puntos porcentuales la tasa impositiva de este impuesto para personas jurídicas, posicionándose en 30%. En este mismo año se derogan todas las exoneraciones existentes a excepción de las establecidas para las empresas industriales en la frontera, selva y zonas de tratamiento especial. En cuanto a la relación de este impuesto con las personas naturales, se redujo la tasa impositiva para rentas de trabajo de cuarta y quinta categoría, que son ingresos obtenidos como consecuencia de ejercer de manera independiente, donde las tasas máximas de 38% y 45% se redujeron a 37%.

En el segundo periodo del mandato de Alberto Fujimori, entre 1993 y 1995, se eliminó el beneficio para los trabajadores afiliados a los fondos de pensiones de deducir sus aportes obligatorios y voluntarios para efectos del impuesto a la renta. Más adelante se modificó la tasa del impuesto de renta para personas naturales y se mantuvo la tasa del 30% para personas jurídicas domiciliadas. La Ley 28.079 de 2003 amplió el abarcamiento del impuesto a la renta, eliminando para ello exoneraciones puntuales, excluyendo las de carácter geo-regional. En 2006, se reordeno la categorización de las rentas de fuente peruana. En la reforma tributaria de 2016 se aumentó la tasa del impuesto de renta para las sociedades del 28% al 29,5% y se redujo la retención de impuestos sobre los dividendos salientes de 6,8%

a 5%, esto para incentivar las inversiones en el país y fortalecer los ingresos de los gobiernos regionales y locales.

Hay una serie de impuestos que no tienen un alto impacto en el PIB o bien su vigencia fue efímera, algunos de estos se detallan enseguida. En cuanto al impuesto al patrimonio, este tuvo una vida corta. En 1991 se introdujo una tasa única del 2% y en 1995 se eliminó. En 1992 se introdujo en la legislación el impuesto mínimo de renta, que constituyó un tributo al valor de los activos de la empresa y no sobre la renta. En el tercer periodo de Alberto Fujimori, la tasa asociada a este impuesto disminuyó, pero a finales de 1998 este impuesto se sustituyó por el impuesto extraordinario a los activos netos. En ese periodo de reformas tributarias se eliminó el FONAVI⁶ con el fin de incrementar la liquidez empresarial y disminuir la carga tributaria de las empresas (CEPAL, 2013).

Adicionalmente, en el segundo mandato presidencial de Fujimori se sustituyeron los regímenes simplificados tanto del impuesto de renta, como del impuesto general a las ventas, por un único régimen llamado Régimen Único Simplificado. Finalmente, en el 2016 el impuesto a las ganancias proporcionó una exención en relación con las ganancias derivadas de la transferencia de acciones, los Certificados de Depósito Americanos (ADR), los Certificados de Depósito Mundial (GDR), y las Unidades del Fondo de Intercambio Comercial (ETF) que tienen como activo subyacente, acciones o títulos de deuda, títulos de deuda, certificados de participación en fondos mutuos y facturas negociables (ejecutados a través de la Bolsa de Valores de Lima). La vigencia de esta modificación se extendió hasta finales de 2019 con el fin de disminuir la elusión de este tributo.

El impuesto a los dividendos pagados a personas naturales para el año 1990 y bajo el Decreto Legislativo 399 se fijó una tasa de 15,4%, la más baja en las últimas dos décadas. En el año siguiente, y hasta 1993, la tasa disminuyó a 10% con el Decreto Legislativo 618. Desde el año 1994, hasta el 2000, los dividendos estuvieron exentos de este gravamen por considerar que no constituían rentas gravables. Con posterioridad, en el 2002, la Ley 27.804, con vigencia a partir del 2003, vuelve a grabar los dividendos y cualquier forma de distribución de utilidades, esta vez a una tasa de 4,1%, la cual es mucho menor en

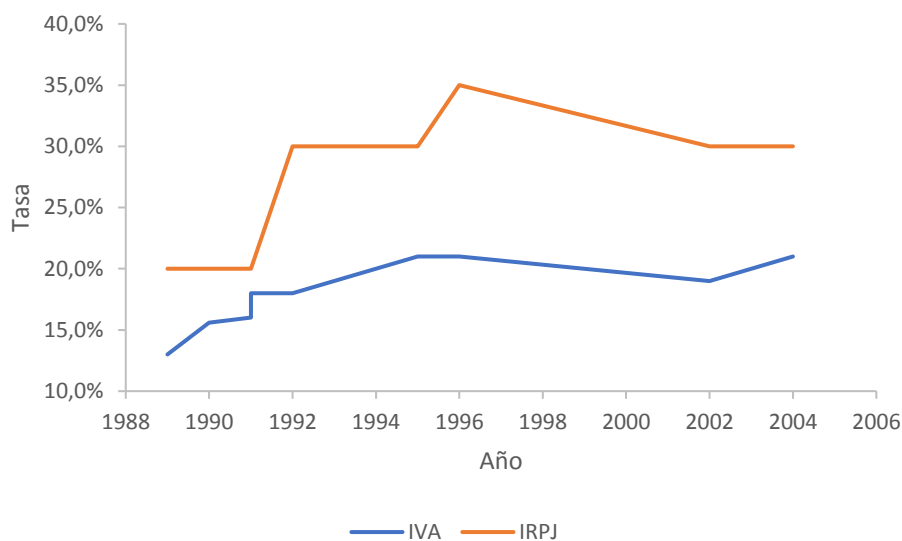
⁶ Fondo Nacional de Vivienda

comparación con 1990. Cabe aclarar que la vigencia de esta ley se mantuvo hasta el año 2014, sin ninguna modificación.

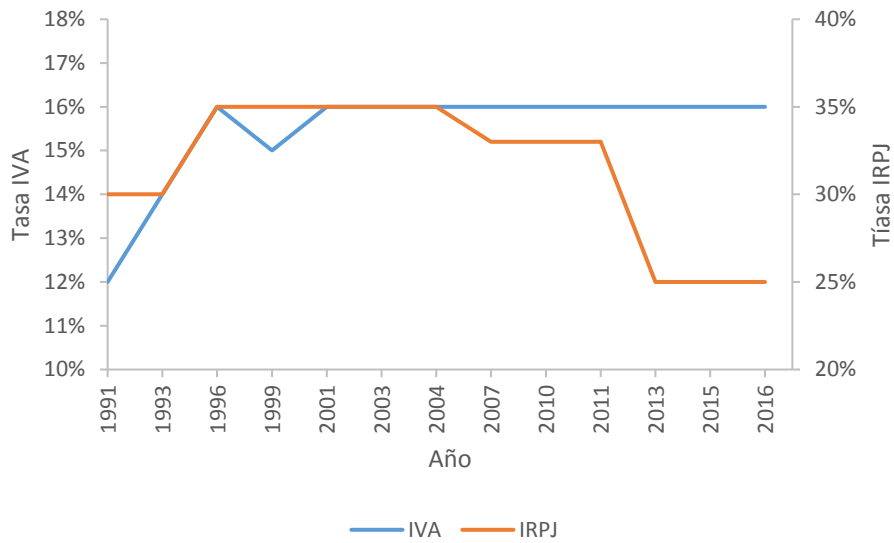
2.4. Conclusiones sobre las reformas tributarias

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación, se presentan a modo de gráficas, la evolución de los principales impuestos: IVA, Impuesto de Renta de Personas Jurídicas (IRPJ), Impuesto al Patrimonio (Pat), y el Impuesto a los Dividendos; analizados en las reformas tributarias para cada uno de los países objeto de análisis.

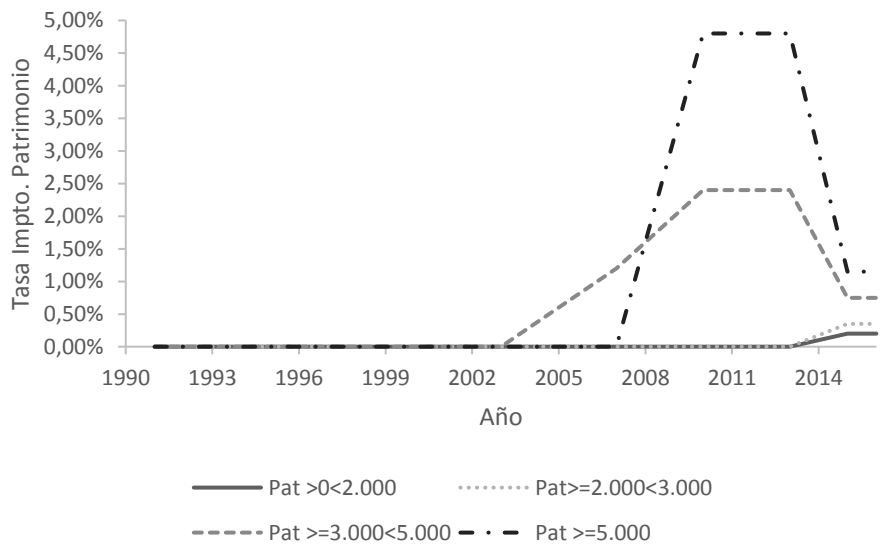
Gráfica 1. Evolución del impuesto a la renta e IVA en Argentina



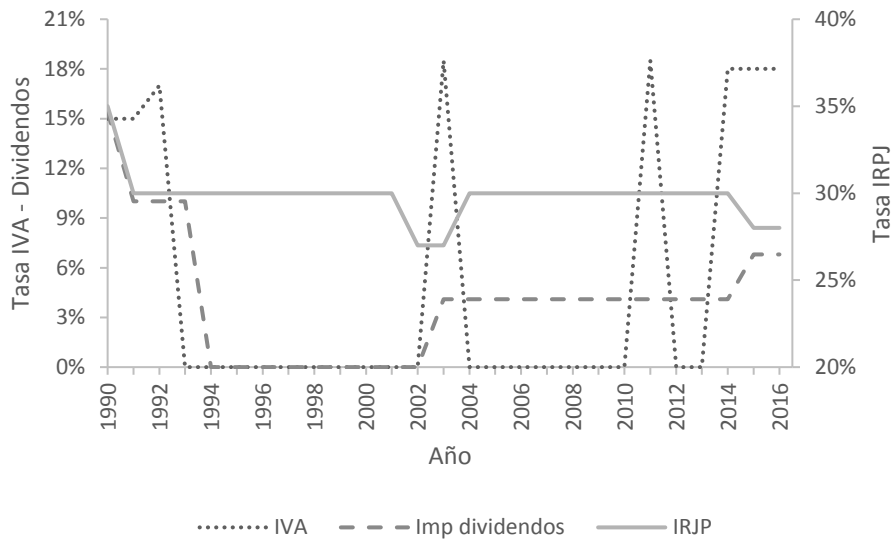
Gráfica 2. Evolución del impuesto de renta e IVA en Colombia



Gráfica 3. Evolución del impuesto al patrimonio en Colombia



Gráfica 4. Evolución de los principales impuestos en Perú



3. Revisión de literatura sobre manipulación del resultado alrededor de las reformas tributarias

3.1. Concepto de manipulación del resultado

Para realizar la revisión de literatura de esta sección es necesario entender el concepto de manipulación del resultado contable (o *earnings management*). Así, en el siguiente apartado se presentan los fundamentos teóricos de diferentes autores para comprender este concepto.

La cifra de resultado o ganancias (entiéndase también utilidad neta) que reportan las compañías es información que resume el desempeño de la misma y refleja la gestión que hacen los gerentes en la dirección y planeación de estrategias para obtener tales resultados. A partir de esta cifra, los diferentes usuarios de la información (incluidos los *stakeholders*) pueden tomar decisiones económicas. En el caso de los inversionistas, estos toman decisiones de inversión o desinversión. Los acreedores pueden otorgar créditos respaldados en obligaciones o bien modificar las condiciones sobre aquellas que ya existentes. Incluso las entidades de vigilancia del Estado se sirven de las cifras reportadas por las entidades para hacer sus respectivos controles. De aquí la importancia del resultado contable y de la realidad económica que se pretende reflejar esa cifra.

Una definición de la manipulación de las ganancias indica que la misma ocurre cuando los gerentes utilizan su juicio en los informes financieros, y en la estructuración de las transacciones, para engañar a algunas partes interesadas sobre el desempeño económico subyacente de la empresa, o para influir en los resultados contractuales que dependen de los números contables (Healy & Wahlen, 1999, p.6).

En este sentido es importante entender las motivaciones que subyacen en esta práctica. Para Healy et al. (1999) existen tres grupos de motivaciones: el primero son las motivaciones contractuales, el segundo las políticas y regulatorias, y el tercero las que competente a la valoración de una compañía. En la medida en que se entienda qué incentiva a los gerentes a incurrir en *earnings management*, se pueden ejercer controles para prevenir o mitigar esta práctica, mejorando la veracidad y la comprensibilidad de la información presentada. A continuación, se realiza una discusión sobre dichas motivaciones.

3.1.1. Motivaciones contractuales

En primer lugar, Watts & Zimmerman (1978, 1986) consideran que los negocios se agrupan para crear relaciones contractuales y que, a partir de ahí, pueden manipular las cifras para beneficiarse. Para los autores, las motivaciones contractuales son entendidas como contratos de deuda, de remuneración de directivos y otra clase de incentivos. Así, si el nivel de endeudamiento de una empresa es significativamente alto, y está ligado al cumplimiento de una serie de cláusulas que involucran el resultado contable, más susceptibles de serán estos últimos de ser manipulados por la gerencia. Por ejemplo, si el apalancamiento tiene unos costos financieros altos, los gerentes podrían emitir juicios para alterar las estimaciones de las provisiones de deterioro de inventarios con el objetivo de no castigar la utilidad neta de un periodo contable.

Por otra parte, los directivos tienen incentivos para manipular el resultado contable debido a que sus contratos de remuneración están sujetos a cláusulas de cumplimiento de ciertos parámetros como la rentabilidad, el precio de la acción, entre otros. Así, bajo el argumento de la hipótesis de remuneración de Watts & Zimmerman (1978, 1986), los directivos con contratos de remuneración ligados a la cifra de resultados tienden a elegir principios contables que desplacen resultados futuros favorables al presente. Esta hipótesis es corroborada en un estudio realizado por Healy (1985) en donde se encontró que los gerentes hacen uso discrecional de los ajustes por devengo para aumentar el resultado y obtener la remuneración deseada.

Finalmente, entre otras motivaciones para manipular la cifra de ganancias se puede encontrar el cambio de dirección de la entidad, debido a que la entrega del cargo genera conflicto de intereses para las partes implicadas (Healy, 1985). La parte saliente tratará de aumentar los beneficios para mejorar su reputación o para intentar frenar la decisión de terminación de vínculos laborales con la entidad. Por otro lado, el nuevo gerente tendrá incentivos a disminuir los resultados asociados a la gestión de su antecesor, con el ánimo de culparlo el bajo rendimiento de la empresa. A su vez, esta práctica le facilitará mejorar el resultado de la compañía y, por ende, la percepción de su trabajo en periodos futuros.

3.1.2. Motivaciones políticas y regulatorias

Estas motivaciones parten de la hipótesis de los costos políticos de los mismos autores, en la que se establece que cuanto mayores son los costos políticos de la empresa, mayores son los incentivos de la gerencia para reducir artificialmente el beneficio (Watts & Zimmerman, 1990). Los costos políticos pueden ser entendidos como el conjunto de prácticas que realizan las empresas y que afectan a terceros, hasta el punto de ser investigadas por las entidades de vigilancia y control.

Así, ante cambios en la legislación tributaria, como un cambio en la base o cualquier otro hecho generador que afecte la tributación, los contribuyentes son propensos a diseñar estrategias, para disminuir el (los) impuesto (s) a cargo. Sundvik (2017) realiza un análisis sobre las prácticas de manipulación del resultado contable ante la reforma tributaria de 2005 en Finlandia, la cual incluye una disminución de la tasa del impuesto de renta y el aumento de la tasa del impuesto a los dividendos.

3.1.3. Motivaciones relacionadas con la valoración

“En el proceso de valoración de las compañías la información contable es clave y, por ello, en torno al mismo se generan incentivos para que la gerencia incurra en prácticas manipuladoras” (Osma, Noguer, & Clemente, 2014, p.10). Estas motivaciones, a su vez, pueden ser divididas en aquellas generadas en torno a eventos concretos y de carácter continuado.

Por un lado, las motivaciones generadas en torno a eventos concretos están orientadas a operaciones de *management buy-out* (o compra de la empresa por parte de la dirección), que según DeAngelo (1986) son operaciones en las que el resultado contable es una variable que influye directamente en la valoración que se realiza a la compañía. Por otro lado, las motivaciones de valoración de carácter continuado, como su nombre lo indica, parten del hecho de que la empresa está constantemente siendo evaluada y valorada. Así:

Hay situaciones en las que la remuneración a los directivos mediante opciones sobre acciones, acrecientan los incentivos a manipular el resultado para influir en dicha valoración, la propia «presión» que el mercado ejerce sobre las empresas puede provocar que la gerencia incurra en prácticas manipuladoras para dirigir el resultado hacia determinados objetivos que, a priori, serán positivamente valorados por los inversores. Si el mercado no es capaz de descubrir y descontar correctamente estas prácticas, la gerencia puede servirse de ellas para controlar en cierto modo el precio de los títulos (Osma et al., 2014, p.11)

Ahora bien, es importante analizar las consecuencias que tiene el *earnings management* en los informes financieros que reportan las empresas. En este sentido, se puede decir que cuando un gobierno decide realizar alguna reforma tributaria, los gerentes de las empresas pueden llegar a sentirse incentivados a incurrir en *earnings management*. Lo anterior, debido a que tales reformas pueden afectar el componente de la inversión en aspectos como el patrimonio o los dividendos, en donde estos ambos componentes son gravados.

3.1.4. Conclusiones sobre manipulación del resultado

En conclusión, se puede indicar que cuando los gerentes usan la ventaja de información privilegiada que poseen para manipular los resultados, y se desvían del objetivo de reflejar la realidad económica de la empresa a través de los informes financieros, se incurre en *earnings management*. Dicha manipulación puede suceder porque los gerentes están motivados por diferentes incentivos, que bien pueden ser intereses personales, por satisfacer las exigencias de un grupo específico, por acceder a los beneficios que da una regulación o por cualquier motivo que implique ejercer juicios de valor para modificar las cifras.

3.2. Modelos utilizados para estimar la manipulación del resultado contable

En la literatura existen diferentes modelos para medir el *earnings management*. Bartov, Gul and Tsui (2000) evalúa empíricamente dos modelos de corte transversal de los devengos discrecionales: el modelo de Jones (1991) y el de Jones modificado y los compara con los homólogos de series temporales, concluyendo que los dos modelos antes mencionados funcionan mejor para medir la gestión de las ganancias. El modelo propuesto por Dechow, Sloan y Sweeney (1995), corresponde al modelo de Jones modificado, que a su vez es una modificación al propuesto por Jones (1991). En este modelo se mide la manipulación de las ganancias a través del nivel de discrecionalidad contable o *accruals*, es decir, los devengos.

Ahora bien, en una revisión de literatura, que se entrega como anexo del presente trabajo, de diferentes papers relacionados con la estimación el *earnings management*, se puede apreciar que el 28% de los estudios considera que el modelo de Dechow et al. (1995) es el más utilizado. Este resultado se asocia al hecho de que varios autores (como Callao, Jarne & Wróblewski (2017)), dan cuenta de la superioridad de este modelo a la hora de identificar la gestión del resultado frente a otros modelos.

Entrando en detalle, según Dechow et al. (1995), un cambio en los devengos totales puede indicar que las empresas están manipulando su información financiera. De esta forma, el modelo de Jones Modificado es el siguiente:

$$\frac{AND_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{GPPE_{it}}{A_{it-1}} \right)$$

Donde AND_{it} : corresponde a los devengos totales en el año t para la empresa i; A_{it} : corresponde al activo total de la empresa i al inicio del año t; ΔREV_{it} : ventas del año t menos ventas del año t-1 para la empresa i; ΔREC_{it} : cuentas por cobrar del año t menos cuentas por cobrar del año t-1; $GPPE_{it}$: es la propiedad planta y equipo (neto) en el año t para la empresa i.

4. Muestra

Inicialmente la investigación estaba encaminada a examinar empresas que cotizaban en el mercado de valores de cada país. Para ello, se procedió a construir una base de datos con la información financiera reportada en Thomson Reuters Eikon. Sin embargo, después de realizar la depuración de datos, la muestra de empresas con los datos suficientes para estimar el modelo de Jones modificado fue de tan solo 6, 5, y 19 observaciones para Colombia, Argentina y Perú respectivamente. Así, se concluyó que esta muestra no era representativa de las empresas en los países mencionadas y por tanto no era posible realizar análisis empíricos que sean generalizables para cada país a partir de la misma.

Debido a esto, se decidió analizar exclusivamente las empresas colombianas que no cotizan en bolsa (entiéndase también privadas), a partir de los estados financieros bajo NIIF que estas reportan a la Superintendencia de Sociedades de Colombia⁷. A través del Portal de Información Empresarial (PIE)⁸ de esta entidad, se procedió a construir la base de datos de información financiera de las empresas privadas en Colombia para los años 2015, 2016, 2017 y 2018.

Teniendo en cuenta que el modelo empírico más utilizado para estimar la manipulación del resultado, según la sección anterior, corresponde al modelo de Jones modificado, a continuación se presenta un análisis descriptivo de las variables ahí analizadas, las cuales son: activos totales (*ACT*), cuentas por cobrar (*CxC*), propiedad, planta y equipo (*PPE*), flujo de caja de la operación (*FCO*), ingresos (*ING*), y finalmente utilidad neta (*UN*); para cada uno de los años objeto de estudio.

⁷ La Superintendencia de Sociedades es un organismo técnico, adscrito al Ministerio de Comercio mediante el cual el Presidente de la República ejerce inspección, vigilancia y control de las sociedades mercantiles (Superintendencia de Sociedades, 2019)

⁸ Es un portal en el que se puede consultar información básica de materia financiera y jurídica de las sociedades comerciales, empresas unipersonales y sucursales de sociedad extranjera que reportan a la Superintendencia de Sociedades.

Estadísticas descriptivas para el año 2017

	<i>ACT</i>	<i>CxC</i>	<i>PPE</i>	<i>FCO</i>	<i>ING</i>	<i>UN</i>
Media	\$ 198,866,579	\$ 5,753,024	\$ 62,721,158	\$ 4,133,260	\$ 119,933,466	\$ 6,151,746
Error típico	\$ 10,116,413	\$ 515,427	\$ 5,959,107	\$ 722,870	\$ 4,759,422	\$ 930,797
Mediana	\$ 44,669,304	-	\$ 5,084,434	-	\$ 27,929,267	\$ 740,366
Desviación	\$ 828,125,868	\$ 42,192,655	\$ 487,810,293	\$ 59,173,909	\$ 389,604,565	\$ 76,194,685
Curtosis	361	390	1,198	947	171	631
Coefficiente de asimetría	16	17	30	23	11	9
Mínimo	-	-	-	\$(1,145,716,980)	-	\$(2,447,335,640)
Máximo	\$ 26,779,627,629	\$ 1,275,104,196	\$ 22,085,491,749	\$ 2,824,028,765	\$ 9,150,339,475	\$ 2,986,273,830
Cuenta	6,701	6,701	6,701	6,701	6,701	6,701

Estadísticas descriptivas para el año 2018

	<i>ACT</i>	<i>CxC</i>	<i>PPE</i>	<i>FCO</i>	<i>ING</i>	<i>UN</i>
Media	\$ 209,798,682	\$ 7,077,150	\$ 65,044,158	\$ 13,768,824	\$ 134,224,496	\$ 9,154,722
Error típico	\$ 9,990,746	\$ 738,433	\$ 6,076,847	\$ 1,967,624	\$ 5,584,514	\$ 1,361,534
Mediana	\$ 49,762,363	-	\$ 5,404,443	\$ 818,448	\$ 30,041,351	\$ 754,985
Desviación	\$ 812,512,430	\$ 60,054,210	\$ 494,208,739	\$ 160,019,989	\$ 454,168,993	\$ 110,728,831
Curtosis	435	966	1,238	414	264	396
Coefficiente de asimetría	17	27	31	16	13	15
Mínimo	-	-	-	\$(1,965,380,635)	-	\$(1,566,779,195)
Máximo	\$ 26,779,627,629	\$ 2,496,802,147	\$ 22,085,491,749	\$ 4,729,036,701	\$ 12,919,431,000	\$ 3,041,816,259
Cuenta	6,614	6,614	6,614	6,614	6,614	6,614

5. Conclusiones y limitaciones

A través de la revisión de las reformas tributarias para los tres países en mención, se pudo observar que existen suficientes decisiones fiscales, de alto impacto, que afectan a los contribuyentes. Ahora el objetivo para la continuación de este trabajo, es analizar por medio de estadísticas avanzadas, si esas decisiones inducen o influyen a que los administradores de capital incurran en la manipulación de las cifras contables de las organizaciones.

En cuanto a las limitantes encontradas en la realización del trabajo se puede resaltar la relacionada con la información financiera de las empresas que cotizan en bolsa para cada país aquí mencionado, las cuales en un inicio eran el objeto de estudio. Pero dado que no revelan toda la información se restringe y limita el número de empresas por lo cual no es posible realizar un estudio profundo.

Finalmente, se pudo identificar posibles investigaciones futuras con el fin de mejorar el presente trabajo, en donde se pueden contemplar otros factores establecidos en las reformas tributarias de cada país, los cuales permitan determinar la incurrencia en *earnings management* por parte de los gerentes. Así mismo, se pueden analizar otras economías a nivel de Latinoamérica, para identificar si también existe manipulación de la información.

6. Referencias

- Banco Mundial. (2018). Crecimiento del PIB en Perú. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=PE>
- BCRP. (2000). Memorias del Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2000/Memoria-BCRP-2000-1.pdf>
- Callao, S. Jarden, José. Wróblewski, David. Detecting earnings management investigation on different models measuring earnings management for emerging eastern European countries. *The International Journal of Research* 11(5), pp. 226-228.
- Castañeda, V. M. (2016). Las crisis económicas y el escenario político en la introducción de reformas tributarias. La experiencia argentina (1980-2010) y una constatación para Latinoamérica. *Cuadernos de Economía*, 35(67), 173-206.
- CEPAL. (2013). Impactos de las reformas de política fiscal sobre la distribución de ingresos: El caso de Perú. LC/L.3699 (SMD.135). Santiago de Chile. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5370/1/LCL3699_es.pdf
- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting Numbers as Market valuation Substitutes: A study of Management Buyouts of Public Stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), pp. 400-420.
- Dechow P.M, Sloan R., Sweeney (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), pp. 193-225
- Decreto 236. Poder Ejecutivo Nacional (PEN), Buenos Aires, Argentina, 31 de enero de 1990.
- Decreto 2231. Poder Ejecutivo Nacional (PEN), Buenos Aires, Argentina, 26 de octubre de 1990.
- Decreto 2312. Poder Ejecutivo Nacional (PEN), Buenos Aires, Argentina, 14 de noviembre de 2002.

Dhaliwal, D. S., Smith, E. D., & Salamon, G. L. (1992). The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods. *Journal of Accounting and Economics*, 4(1), 41–53. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0165-4101\(82\)90005-2](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0165-4101(82)90005-2)

Domínguez, C. A. (2016). El impuesto al valor agregado y los derechos humanos principio de capacidad económica como derecho y garantía. En Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, *Justicia Tributaria y Derechos Humanos*. Ciudad de México.

El Espectador (2014). Obtenido de <https://www.elespectador.com/opinion/lo-bueno-malo-y-feo-de-la-reforma-tributaria-columna-521782>

Fuentes Ballestas, J. K. (2015). Universidad de San Buenaventura Cartagena. Recuperado de https://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/4417/1/Las%20reformas%20tributarias%20en%20Colombia_%20Julieth%20Fuentes%20Ballestas_2015.pdf

Giacobini, A., Kiesela, A., & Paludi, G. (2010) El ajuste por inflación en los estados contables en el marco del sector público, pp. 3-5

Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107. Recuperado de [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)

Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.

Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2491047>

Landier, A., & Plantin, G. (2016). Taxing the rich. *The Review of Economic Studies*, 84(3), 1186-1209.

Ley N° 23.765. Honorable Congreso de la Nación Argentina, Buenos Aires, Argentina, 21 de diciembre de 1989.

Ley N° 23.905. Honorable Congreso de la Nación Argentina, Buenos Aires, Argentina, 18 de febrero de 1991.

Ley N° 23.966. Honorable Congreso de la Nación Argentina, Buenos Aires, Argentina, 20 de agosto de 1991.

Ley N° 24.468. Honorable Congreso de la Nación Argentina, Buenos Aires, Argentina, 23 de marzo de 1995.

Martinez-Villalba Barco, J. D. (2014). Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA. Recuperado de <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1266/TMF00328.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Modigliani, F., & Miller M.H. (1961). Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares. *The Journal of Business*, 34(4), 441-433. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2351143>

Osma, B. G., Noguer, B. G. de A., & Clemente, A. G. (2014). La investigación sobre Earnings Managements. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34(127), 1001–1033. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/02102412.2005.10779570>

Proyecto Pasca. (2017). Caso Odebrecht: corrupción en los sectores privado y público. Recuperado de <https://proyectopasca.org/2017/01/30/caso-odebrecht-corrupcion-en-los-sectores-privado-y-publico/>

Sundvik, D. (2017). Tax-induced fiscal year extension and earnings management. *Journal of Applied Accounting Research*, 18(3), 356–374. Recuperado de <https://doi.org/10.1108/JAAR-06-2015-0051>

Superintendencia de Sociedades. (2019). Recuperado de: https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/SitePages/QuienesSomos.aspx

The World Bank (2018). World Bank Country and Lending Groups. Recuperado de https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519#High_income

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive accounting theory for the determination of accounting. *The Accounting Review*. *Accounting Review*.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory* (Prentice-H). Recuperado de

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=928677

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). *Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective*. *The Accounting Review*, 65(September 1989), 131–156. Recuperado de <https://doi.org/10.2307/247880>.