UNIVERSIA
BusinessReview

Manu Abraham
Research Scholar. School of Management Studies, Cochin University of Science and Technology. Kochi, Kerala, India
007manuabrahmpj123@gmail.com

Santhosh Kumar S.
Professor. School of Management Studies, Cochin University of Science and Technology. Kochi, Kerala, India
dr.san@cusat.ac.in

Gestión de Beneficios Inducida por Impuestos en un Mercado Emergente: El Papel Moderador del Apalancamiento y la Gobernanza Corporative

Tax-Induced Earnings Management in an Emerging Market: The Moderating Role of Leverage and Corporate Governance

1. INTRODUCCIÓN

Las tasas impositivas corporativas (TCO) desempeñan un papel fundamental en la formulación de estrategias económicas y la financiación del gasto público (Goncharov y Zimmermann, 2006). El siglo XXI ha presenciado cambios sustanciales en las TCO a nivel mundial. Actualmente, la tasa impositiva corporativa promedio en los países del G7 y la OCDE se sitúa aproximadamente en el 27 %. Durante la última década, la TCO promedio en economías desarrolladas, como Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania, ha mostrado una tendencia estable. Sin embargo, en los últimos años, las tasas impositivas corporativas promedio en las economías emergentes han mostrado una disminución constante (Pipatnarapong, 2025). Siguiendo esta tendencia, Tailandia propone una tasa impositiva corporativa global mínima (TCO) del 15 % para 2030 con el fin de impulsar la inversión extranjera y la industrialización. De igual manera, India anunció recortes drásticos en las TCO en el régimen fiscal de 2019 para impulsar la producción y la inversión nacionales a través

CÓDIGO JEL:
G1, G3, M4

Recibido: 09.08.2025 Aceptado: 09.08.2025

DOI: 10.57087/ucjcbsr.2026.23.88.5003



RESUMEN DEL ARTÍCULO

El presente estudio analiza el papel moderador del apalancamiento y el gobierno corporativo (GC) en las prácticas de gestión de ganancias (GE) en respuesta a los cambios en la tasa impositiva corporativa (CTR) en India. Utilizamos un panel de 972 observaciones anuales de empresas que abarcan 81 compañías no financieras que cotizan en la NSE desde el año fiscal 2013-14 hasta el año fiscal 2024-25. El estudio revela que las empresas con apalancamiento y un cumplimiento efectivo del GC son relativamente conservadoras en la gestión de sus ganancias durante los cambios en la tasa impositiva. Mientras que, tras los recortes de impuestos en el nuevo régimen fiscal, las empresas utilizan devengos contables que aumentan los ingresos para inflar sus ganancias. Sin embargo, incluso durante los recortes de impuestos, las empresas con mejores mecanismos de GC exhiben menores niveles de discreción gerencial al utilizar devengos contables. En lo que respecta al papel moderador del apalancamiento, las empresas apalancadas tienden a gestionar sus ganancias utilizando devengos, así como transacciones en efectivo para reportar mayores ingresos y, por lo tanto, evitar el incumplimiento de los contratos de deuda para asegurar más inversiones durante el nuevo régimen fiscal. El estudio revela además que, en comparación con las empresas con bajo GC, las empresas con alto GC son relativamente más conservadoras en la gestión de sus devengos y transacciones en efectivo. Durante la pandemia, la discreción gerencial, al utilizar transacciones reales, se redujo debido a la contracción de las operaciones comerciales, y los gerentes emplearon los devengos actuales para evaluar su desempeño.

EXECUTIVE SUMMARY

The present study analyses the moderating role of leverage and corporate governance (CG) towards earnings management (EM) practices in response to corporate tax rate (CTR) changes in India. We used a panel of 972 firm-year observations covering 81 non-financial companies listed in NSE from FY 2013-14 to FY 2024-25. The study reveals that firms with leverage and effective CG compliance are relatively conservative in managing their earnings during tax rate changes. Whereas, following the tax cuts in the new tax regime, firms use income-increasing accounting accruals to inflate their earnings. However, even during the tax cuts, firms with better CG mechanisms exhibit lower levels of managerial discretion using accounting accruals. As far as the moderating role of leverage is concerned, levered firms tend to manage their earnings using accruals as well as cash transactions to report higher income and thereby avoid the violation of debt contracts to secure more investments during the new tax regime. Study further reveals that, compared to low CG firms, high CG firms are relatively more conservative in managing their accruals and cash transactions. During the pandemic, managerial discretion using real transactions has reduced due to the shrinkage of business operations, and managers employed current accruals to signal their performance.

de la iniciativa «Make in India». En India, los ingresos provenientes del impuesto de sociedades por sí solos constituyen casi una cuarta parte de los ingresos públicos totales. En cuanto a la remesa de impuestos corporativos, los directivos de la entidad gestionan sus ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT) para minimizar su responsabilidad fiscal mediante una estrategia denominada Gestión de Ganancias Inducida por Impuestos (GE) (Niggemann, 2024). Los estudios empíricos demuestran que la GE inducida por impuestos supone un importante reto para garantizar la conformidad con los libros y los impuestos, ya que supone un equilibrio entre la contabilidad y la base imponible. Por lo tanto, una mayor conformidad con los libros y los impuestos solo puede garantizarse si existe un sistema armonizado de información contable y fiscal. Esto se debe a que la GE inducida por impuestos permite a los gestores informar tanto del «beneficio contable» (cifra de beneficio inflada para las partes interesadas) como del «beneficio fiscal» (beneficio restringido para el gobierno) (Watts, 1986). Por lo tanto, mantener un sistema separado para la contabilidad y la fiscalidad resultará en una menor conformidad con los libros y los impuestos (Goncharov y Werner, 2009). En un mercado emergente como India, las empresas declaran sus ingresos financieros según la Ley de Sociedades de 2013, de acuerdo con las normas Ind AS. Sin embargo, la base imponible en India se determina según la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1961. Por lo tanto, las discrepancias en la declaración de los ingresos contables y los ingresos imponibles afectan la conformidad con los libros y los impuestos, crean asimetrías de información, dan lugar a intervenciones internas y, en última instancia, afectan los intereses de los posibles inversores.

Actualmente, la tasa impositiva corporativa promedio en los países del G7 y la OCDE se sitúa aproximadamente en el 27 %

El código de gobierno corporativo (GC) de la Ley de Sociedades de 2013 tenía por objeto garantizar la protección de los inversores mediante la transparencia en la información financiera (Abraham y Kumar, 2025). Se incluyen disposiciones sobre independencia de los auditores, separación del director general de la presidencia del consejo de administración, directores independientes en el consejo, etc. (Subramanyam, 2013). No obstante, los directivos también emplean algunas disposiciones de los mecanismos de gobierno corporativo, especialmente el gasto en actividades de RSE (Responsabilidad Social Corporativa) como herramienta para gestionar sus ganancias y reducir sus ingresos imponibles (Salihu et al., 2013; Parejo, 2023).

PALABRAS CLAVE
Gestión de resultados, Impuestos de sociedades, Código de Gobierno Corporativo, Apalancamiento, Mercados emergentes.

KEYWORDS
Earnings Management, Corporate tax, Corporate Governance Code, Leverage, Emerging Market.

Por lo tanto, el gasto en RSE que excede un nivel determinado se ha vuelto controvertido, ya que se utiliza como herramienta para mitigar la remisión de impuestos (Rashid et.al, 2024; Davis et.al, 2016). La evidencia empírica también muestra que, además de gastar en exceso en iniciativas de RSE, las empresas también utilizan su estrategia de financiación de la deuda (apalancamiento) más allá del nivel deseado como escudo para reducir la base imponible (Alfandia, 2024; Gil, 2023). Por lo tanto, la magnitud del apalancamiento (VAE) y el nivel de gasto en RSE desempeñan un papel vital en la regulación de las prácticas de EM, especialmente durante los cambios en la tasa impositiva corporativa (Kacem y Omri, 2022).

En cuanto al apalancamiento financiero, las empresas indias están altamente apalancadas en comparación con las de otros países BRICS, especialmente en los sectores de infraestructura y energía (Makololo y Seetharam, 2020). En la literatura sobre EM, el apalancamiento actúa como un arma de doble filo, ya que reduce las prácticas discrecionales de gestión (Abraham y Kumar, 2023; Zamri et.al, 2013) y, al mismo tiempo, tiende a gestionar las ganancias para evitar violaciones de los convenios de deuda (Franz et.al, 2014). Probablemente, la evidencia empírica también revela que algunas disposiciones en materia de gobierno corporativo, como la independencia del consejo de administración y del comité de auditoría, mitigan las prácticas de EM (Habib et.al, 2022; Alruwaili, 2024), mientras que las disposiciones en materia de gasto en RSE y los países con mecanismos de GC débiles tienden a gestionar sus ganancias, especialmente durante los cambios en las reformas económicas, como los cambios en las tasas impositivas (Subramaniam, 2013). Debido a la eficacia de la Junta de Valores y Bolsa de la India (SEBI), entre las economías emergentes, India se considera uno de los países con uno de los mecanismos de GC más sólidos (Thapar y Sharma, 2017). Además, en la región Asia-Pacífico, India ocupa el segundo lugar en cuanto a la magnitud de las estrategias de financiamiento de deuda (apalancamiento) (Sharma, 2018). La mayoría de los estudios que vinculan los mercados emergentes con los regímenes tributarios predominan principalmente en los mercados desarrollados (Guenther, 1994; Zeng, 2014). Hasta donde sabemos, este es el primer estudio en un mercado emergente que analiza el papel moderador del Gobierno Corporativo (GC). Hasta donde sabemos, este es el primer estudio en un mercado emergente que analiza el papel moderador del mecanismo de CG

(Gobierno Corporativo) y LEV (Apalancamiento) en la regulación del comportamiento de EM en respuesta a los cambios en CTR. Además, los estudios que vinculan CG, LEV y EM abordan principalmente las estrategias de EM de devengo (Wali, 2021); mientras que el presente estudio incorpora estrategias de EM tanto de devengo como reales empleadas por las empresas indias durante los cambios en CTR y, especialmente, durante el nuevo régimen fiscal del año fiscal 2019-20, que fue testigo de una reducción significativa en las tasas de impuestos corporativos para impulsar la producción y la inversión nacionales. Utilizando un panel de 891 años-empresa durante el período de los años fiscales 2013-14 a 2024-25, encontramos que las empresas con apalancamiento y un cumplimiento efectivo de CG son relativamente conservadoras en la gestión de sus ganancias durante los cambios en las tasas impositivas. Mientras que, tras los recortes de impuestos en el nuevo régimen fiscal, las empresas utilizan devengos contables que aumentan los ingresos para inflar sus ganancias. Sin embargo, incluso durante las reducciones de impuestos, las empresas con mejores mecanismos de GC exhiben menores niveles de discreción gerencial al utilizar devengos contables. En cuanto al papel moderador del apalancamiento, las empresas apalancadas tienden a gestionar sus ganancias utilizando devengos, así como transacciones en efectivo, para reportar mayores ingresos y, de esta manera, evitar el incumplimiento de los contratos de deuda para asegurar más inversiones durante el nuevo régimen tributario. Contribuimos a la literatura existente al destacar el papel moderador del apalancamiento y el mecanismo de GC para mitigar las prácticas discrecionales gerenciales mediante devengos contables y transacciones en efectivo durante los cambios en el CTR en una economía emergente como la India, donde el financiamiento de la deuda (apalancamiento) desempeña un papel vital en las decisiones de financiamiento y el código de gobierno corporativo (CGC) en la protección de los inversores.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La investigación sobre el EM inducido por impuestos ha sido pionera en EE. UU. tras el comportamiento oportunista de los directivos en respuesta al impuesto mínimo alternativo (IMA) corporativo (Boynton et al., 1992). La evidencia empírica documenta que el EM inducido por impuestos es más visible durante los aumentos y

descensos de los CTR (Krzeczewska y Coelho, 2022), cambios en las reformas fiscales (Sundvik, 2017), etc. En el EM inducido por impuestos, los directivos intentan minimizar su responsabilidad fiscal utilizando devengos corrientes y transacciones reales con base en los costos relativos de estas estrategias (Abraham y Kumar, 2025). Uno de los criterios importantes para elegir la estrategia adecuada para gestionar sus ganancias depende de la carga de la remesa de impuestos corporativos (Andries et al., 2017). La evidencia empírica también revela que el EM inducido por impuestos es mayor entre las empresas con políticas fiscales agresivas y tienden a reducir sus ingresos utilizando las provisiones en devengos corrientes (Lopez et al., 1998). Sin embargo, minimizar la obligación tributaria mediante el devengo corriente puede revertirse en el período siguiente y generar complicaciones legales y una mayor carga tributaria en los próximos trimestres (Höglund y Sundvik, 2016). Por lo tanto, dado que la detección de REM es relativamente difícil, las empresas tienden a emplear estrategias de EM mediante transacciones reales, lo que implica retrasar las entradas y acelerar las salidas mediante gastos deducibles de impuestos, como publicidad, gastos de I+D, depreciación de activos tangibles, etc. (Kluzek, 2024). Por lo tanto, la literatura demuestra que, durante los períodos de tributación agresiva, las empresas son más activas en la transferencia de sus ingresos a gastos de venta, generales y administrativos (gastos de venta, generales y administrativos) para minimizar su remesa de impuestos (Chung et al., 2021). La literatura también postula que las empresas más grandes presentan transferencias negativas del devengo corriente más negativas que las empresas más pequeñas antes de los recortes en los CTR (Guenther, 1994).

Los estudios también revelan que las empresas con mayores requisitos financieros tienden a administrar sus ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT) al alza para evitar convenios de deuda convenciendo a los acreedores, mientras que las empresas con menores requisitos financieros tienden a reducir su EBIT para mitigar los gastos de impuestos corporativos (Goncharov y Zimmermann, 2006). Mientras que las empresas altamente apalancadas utilizan los costos de la deuda como escudo para administrar sus ganancias y, por lo tanto, minimizar el gasto fiscal durante el período (Mahmood et.al, 2023). Sin embargo, las entidades altamente apalancadas están expuestas al escrutinio externo y al monitoreo de supervisión de los acreedores y financieros, lo que reduce el alcance de las

prácticas discrecionales de gestión (Goncharov y Werner, 2009). No obstante, la evidencia empírica también sugiere que el EM inducido por impuestos se vuelve irrelevante para las empresas que sufren dificultades y pérdidas financieras (Reschiwati y Hasudungan, 2020). Considerando que la literatura también documenta que los incentivos para el EM inducido por impuestos son mayores entre las entidades privadas, a pesar de que están libres de la presión del mercado de capitales al reportar mayores ingresos operativos para aumentar la confianza de su comunidad financiera (Bonacchi et al., 2018). Considerando que el alcance del EM inducido por impuestos es limitado entre las empresas públicas debido a sus mecanismos de gobernanza que mejoran la calidad de la información financiera (Kosi y Valentincic, 2013).

La calidad de las cifras reportadas es un barómetro en el análisis del grado de conformidad con los libros y los impuestos (diferencia entre el ingreso contable y el ingreso gravable) que determina la magnitud de la gestión de las ganancias inducida por los impuestos (Hanlon y Shevlin, 2005). Dichas discrepancias en el ingreso contable y el ingreso gravable crean asimetría de información entre los reguladores, así como los inversores. La evidencia empírica sugiere que las empresas con alta conformidad con los libros y los impuestos mitigan la asimetría de información entre los insiders y las partes interesadas (Tang, 2015). Sin embargo, la evidencia empírica también argumenta que las empresas con un historial continuo de conformidad con los libros y los impuestos (BTC) pueden reducir el escrutinio externo que crea el alcance para las prácticas discrecionales gerenciales (Watrin et.al, 2014). La literatura postula que las empresas en países con fuertes mecanismos de gobierno corporativo tienen un mayor nivel de conformidad con los libros y los impuestos (Hanlon et.al. 2008). Probablemente, Atwood, Drake y Myers (2010) sugieren que la independencia de los comités de auditoría también reduce las disparidades entre contabilidad e impuestos. De igual manera, Cazier et al. (2015) informan que las empresas con sólidos mecanismos de GC son menos propensas a prácticas de EM inducidas por impuestos. Sin embargo, Zakzouk et al. (2021) revelan que la divergencia entre contabilidad e impuestos es mayor en países con medidas de gobernanza deficientes. Probablemente, Desai (2005) también argumenta que la conformidad con la contabilidad e impuestos es menor en un entorno institucional más débil que facilita el alcance de múltiples estrategias de presentación de informes. La

presencia de estos mecanismos de GC más débiles es bastante visible en las economías emergentes, donde un BTC más bajo se ve afectado negativamente por prácticas de EM agresivas (Mohammed et al., 2025). También es evidente en la literatura que, durante un aumento repentino de los CTR, incluso las empresas en países con mecanismos de gobernanza corporativa más débiles utilizan el gasto en RSE como herramienta para minimizar su responsabilidad fiscal (Huseynov y Klamm, 2012). Además de las disposiciones sobre el gasto en RSE, el nivel de apalancamiento también desempeña un papel fundamental en la gestión de las ganancias durante los cambios en el CTR.

La primera evidencia fue presentada por Guenther (1994), quien demostró que las empresas trasladaron sus ingresos de un período de alta tributación a uno de baja tributación en torno a la Ley de Reforma Tributaria (TRA) en EE. UU. Probablemente, Dhaliwal et al. (2004) descubrieron que las empresas altamente apalancadas con convenios de deuda estrictos son más propensas a recurrir a prácticas de EM para mantener su acceso a la financiación. De igual manera, Blouin et al. (2010) también revelaron evidencia de un reconocimiento acelerado de ingresos en previsión de desgravaciones fiscales sobre las ganancias repatriadas en EE. UU. Mientras que, para aprovechar los beneficios de los escudos fiscales, las empresas con mayor apalancamiento trasladan sus ingresos a períodos anteriores (Gupta et al., 2022). Por lo tanto, existe evidencia empírica de que las empresas altamente apalancadas estructuran su deuda para gestionar sus ganancias durante los cambios en las tasas impositivas (Graham et al., 2014). Contradictoriamente, existe numerosa evidencia que revela una asociación negativa entre el apalancamiento y la gestión de ganancias debido a la mayor supervisión y escrutinio externo de los acreedores (Anagnostopoulou y Tsekrekos, 2017; Singh y Chauhan, 2024; Habib et.al, 2013). Los estudios previos que vinculan EM, CTR, CG y apalancamiento arrojan resultados contradictorios (Baatwah et.al, 2025; Delgado et.al, 2023; Shakatreh et.al, 2022; Watson, 2015; Jenkins y Newell, 2013; Choi et.al, 2018; Kim e Im, 2017) y se requiere más investigación para analizar el papel moderador del apalancamiento y el gobierno corporativo para mitigar las prácticas discrecionales gerenciales durante los períodos de cambios en las tasas de impuestos corporativos, especialmente en una India que se considera uno de los pioneros en la implementación del marco de CG en mercados

emergentes, donde la financiación de la deuda Desempeña un papel vital en las decisiones de inversión, y los ingresos por impuestos corporativos representan casi una cuarta parte de los ingresos totales del gobierno (Chakrabarti y Megginson, 2009). Por lo tanto, el estudio contribuye a la literatura de dos maneras: primero, analizando el papel moderador del capital propio y el apalancamiento hacia las prácticas discrecionales gerenciales durante los períodos de cambios en las tasas impositivas corporativas, y segundo, describiendo las estrategias de capital devengado y capital real durante los cambios en el régimen tributario.

3. METODOLOGÍA

3.1. Datos y Muestra

Analizamos el papel moderador del GC y el apalancamiento en las prácticas discrecionales de gestión durante los períodos de cambios en la tasa impositiva corporativa en India durante la última década. La revisión de la Ley de Sociedades en 2013 incorporó el Código de Gobierno Corporativo para proteger los intereses de los posibles inversores. Según el estudio DRG de SEBI, en promedio, una empresa india gestiona sus ganancias alrededor del 2,9% de sus activos totales, en comparación con Estados Unidos y otros países desarrollados (entre el 1% y el 5%) (Ajit et al., 2013). Las empresas indias de los sectores de la construcción, la minería y la manufactura son relativamente más agresivas en la gestión de sus ganancias (Mishra y Malhotra, 2016). Durante la última década, la economía india ha experimentado cambios drásticos en el régimen de CTR para impulsar la producción y la inversión nacionales como parte de la iniciativa Make in India. Por lo tanto, el presente estudio analiza el papel moderador de los mecanismos de GC y el apalancamiento para abordar las prácticas discrecionales de gestión durante los períodos de cambios en la tasa impositiva corporativa en un mercado emergente como India. Tras descartar las empresas del sector financiero y las empresas con datos faltantes, la muestra final del estudio consta de 81 empresas no financieras del índice Nifty 100, que representan el 71 % de la capitalización bursátil total entre los años fiscales 2013-2014 y 2024-2025. El estudio también incorpora el papel del nuevo régimen fiscal del año fiscal 2019-20, que minimiza el CTR para impulsar la producción y la inversión nacionales. Los

datos financieros de las empresas de la muestra se extrajeron de la base de datos Prowess IQ del CMIE (Centro para el Monitoreo de la Economía India), Refinitiv ikon, informes anuales y el sitio web de la NSE (Bolsa Nacional de Valores).

Estimación de Indicadores Proxies de Gestión de Ganancias

Gestión de Ganancias por Devengo (GGA)

La detección de prácticas discrecionales de gestión mediante devengos contables es comparativamente más sencilla, ya que se trata de ajustes contables que se revertirán en los períodos contables posteriores (Chen, 2010). Aplicamos el modelo Kasznik modificado (Kasznik, 1999), que ofrece la mejor aproximación para la estimación de Devengos Discrecionales (DA), indicador de GGA en mercados emergentes (Indriani y Pujiono, 2021).

Los devengos totales de una entidad durante el período ($TA_{i,t}$) se estiman mediante las siguientes ecuaciones:

$$TA_{i,t} = (\Delta CA_{i,t} - \Delta Cash_{i,t}) - (\Delta CL_{i,t} - \Delta STD_{i,t}) - Dep_{i,t} \quad \textbf{(1)}$$

La variación en los activos corrientes y los pasivos a corto plazo de la entidad i durante el año t se denota como $\Delta CA_{i,t}$ y $\Delta CL_{i,t}$, respectivamente. La variación en el efectivo, las diferencias en la deuda a corto plazo y la depreciación de la entidad i durante el año t se denotan como $\Delta Cash_{i,t}$, $\Delta STD_{i,t}$ y $Dep_{i,t}$, respectivamente. El valor de las acumulaciones no discrecionales (NDA) se estima mediante la **ecuación 2**.

$$NDA = \alpha_0 + \frac{\alpha_{1_{it}}}{Assets_{it-1}} + \alpha_1 \frac{\triangle REV - \triangle REC_{it}}{\text{Assets}_{it-1}} + \alpha_2 \frac{PPE_{it}}{\text{Assets}_{t-1}} + \frac{\triangle CFO_{it}}{\text{Assets}_{t-1}} + \varepsilon_{it}$$

(2)

$$DA = TA - NDA \quad \textbf{(3)}$$

α_0, α_1 y α_2 indican los parámetros específicos de la empresa. ΔREV y ΔREC_{it} indican los cambios en los ingresos y las cuentas por cobrar de la entidad *i* durante el período *t*, respectivamente. ΔPPE_{it} y $Activos_{t-1}$ Indique el PPE (Propiedad, Planta y Equipo) y el Total de activos de la entidad *i* durante el periodo *t*.

Gestión de Ganancias Reales (GER)

La GER no puede evaluarse directamente a partir de los estados financieros debido a su complejidad, ya que parece corresponder a las transacciones reales del período. Por lo tanto, la GER se calcula utilizando el modelo de Roy-Chowdhury (2006), considerado un modelo eficaz que ofrece la máxima aproximación a los indicadores de GER en mercados emergentes (Das et al., 2018). La GER se estima como el valor agregado de tres indicadores: Coste de Producción Anormal (CPA), Flujo de Caja Anormal de las Operaciones (CCO) y Gastos Discrecionales Anormales (GDE).

Por lo tanto, la GER se valora como la suma de los residuos de las **ecuaciones (4), (5) y (6)**.

$$\frac{PC_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left[\frac{1}{A_{it-1}}\right] + \beta_2 \left[\frac{Sales_{it}}{A_{it-1}}\right] + \beta_3 \left[\frac{\Delta\ Sales_{it}}{A_{it-1}}\right] + \beta_4 \left[\frac{\Delta\ Sales_{it-1}}{A_{it-1}}\right] + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(4)}$$

El PC (costo de producción) se calcula como la diferencia entre el costo total de los bienes vendidos y la variación en el valor de las existencias. Los activos totales de la entidad *i* durante el periodo *t-1* se representan como A_{it-1}. Las ventas y ΔVentas indican los ingresos y la variación en los ingresos de las operaciones de la entidad i durante los periodos *t* y *t-1*, respectivamente. El residuo de la **ecuación (5)** indica el costo de producción anormal (Abn_PC).

$$\frac{CO_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left[\frac{1}{A_{it-1}}\right] + \beta_2 \left[\frac{\Delta\ Sales_{it}}{A_{it-1}}\right] + \beta_3 \left[\frac{\Delta\ Sales_{it}}{A_{it-1}}\right] + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(5)}$$

CO indica el flujo de caja de las operaciones de la entidad i durante el periodo t. El residuo de la **ecuación (5)** indica el valor del CO anormal (Abn_CO).

$$\frac{DE_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left[\frac{1}{A_{it-1}}\right] + \beta_2 \left[\frac{Sales}{A_{it-1}}\right] + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(6)}$$

DE es la suma de los gastos discrecionales, como I+D (Investigación y Desarrollo), gastos de publicidad y gastos de venta, generales y administrativos (Ventas, generales y administrativos). El residuo de la **Ecuación (6)** indica los Gastos Discrecionales Anormales (Abn_DE). Por lo tanto, la GTE (Gestión Total de Ganancias) de la entidad

i durante el período t es la suma de los Gastos de Devengo y los Gastos de Devengo Reales (GEM) (Cohen et al., 2008).

Es decir, $GTEm_{it} = GMEm_{it} + GREM_{it}$ **(7)**

Aplicamos los siguientes modelos de regresión para analizar la gestión de ganancias en respuesta a los cambios en el CTR y al nuevo régimen fiscal, incorporando el papel moderador de los mecanismos de apalancamiento (LEV) y apalancamiento (GC).

AEM = $$\beta_0 + \beta_1 CTR_{i,t} + \beta_2 CG_{i,t} + + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 CTR*CG_{i,t} + \beta_5 CTR*LEV_{i,t} + \beta_6 TaxReg_{i,t} + \beta_7 TaxReg*CG_{i,t} + \beta_8 TaxReg*LEV_{i,t} + \beta_9 GROWTH_{i,t} + \beta_{10} AGE_{i,t} + \beta_{11} SIZE_{i,t} + \beta_{12} CFO_{i,t} + \beta_{13} ROA_{i,t} + \beta_{14} COVID^* + \varepsilon_{i,t}$$

(8)

REM = $$\beta_0 + \beta_1 CTR_{i,t} + \beta_2 CG_{i,t} + + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 CTR*CG_{i,t} + \beta_5 CTR*LEV_{i,t} + \beta_6 TaxReg_{i,t} + \beta_7 TaxReg*CG_{i,t} + \beta_8 TaxReg*LEV_{i,t} + \beta_9 GROWTH_{i,t} + \beta_{10} AGE_{i,t} + \beta_{11} SIZE_{i,t} + \beta_{12} CFO_{i,t} + \beta_{13} ROA_{i,t} + \beta_{14} COVID^* + \varepsilon_{i,t}$$

(9)

TEM = $$\beta_0 + \beta_1 CTR_{i,t} + \beta_2 CG_{i,t} + + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 CTR*CG_{i,t} + \beta_5 CTR*LEV_{i,t} + \beta_6 TaxReg_{i,t} + \beta_7 TaxReg*CG_{i,t} + \beta_8 TaxReg*LEV_{i,t} + \beta_9 GROWTH_{i,t} + \beta_{10} AGE_{i,t} + \beta_{11} SIZE_{i,t} + \beta_{12} CFO_{i,t} + \beta_{13} ROA_{i,t} + \beta_{14} COVID^* + \varepsilon_{i,t}$$

(10)

Con base en la literatura previa, la tasa impositiva corporativa (CTR) se calcula mediante la tasa impositiva efectiva (ETR), calculada como el gasto impositivo durante el período dividido entre la renta imponible (Zeng, 2014). Además, hemos incorporado CRECIMIENTO (diferencia en los ingresos por ventas con respecto a las ventas del año anterior), EDAD (años desde la constitución), TAMAÑO (valor logarítmico natural de los activos totales), CFO (flujo de caja durante el año), ROA (ratio de ingresos netos sobre activos totales) y COVID (variable ficticia que representa el período de pandemia, asigna valor uno durante 2020-21 y cero en caso contrario) como variable de control para abordar la ruptura estructural durante el período; esto se identificó mediante la prueba de Chow (Bernerth y Aguinis, 2016; Abraham, 2024; Buertey et al., 2020). TaxReg es la variable ficticia que representa el nuevo régimen tributario. Se le asigna un valor de uno desde el año fiscal 2019-20 hasta el 2023-24 y cero en caso

contrario, ya que el nuevo régimen de reducción de impuestos se introdujo en India desde 2019-20 para impulsar la producción y la inversión nacionales. CG representa la puntuación de gobernanza corporativa y LEV indica el ratio de apalancamiento de la entidad i durante el período t.

Se probaron los supuestos de regresión múltiple, como la linealidad, la homocedasticidad de los residuos y la multicolinealidad, para garantizar la eficacia de nuestros modelos empíricos (Skiera et al., 2021). Los valores del factor de inflación de la varianza (FIV) y la prueba D-W (Durbin Watson) (1.956) sugieren que los modelos empíricos no se ven afectados por la multicolinealidad y la autocorrelación, respectivamente. Se utilizó la prueba de Chow para analizar la ruptura estructural durante el período de la pandemia (2020-21). Los valores de las pruebas de Dickey-Fuller Aumentada (ADF) y de Levin, Lin y Chu (LLC) son inferiores a 0,05, lo que sugiere que los valores de las variables del estudio son estacionarios. Además, para determinar la metodología de regresión adecuada, se aplicó la prueba de Hausman, y las pruebas sugieren aplicar el modelo de Efectos Fijos (EF).

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La **Tabla 1** ilustra el resumen de todas las variables utilizadas en la regresión del año fiscal 2013-24 al 2024-25. Las estadísticas descriptivas indican que el valor medio del CTR en India es superior al 26,22 %, lo cual es comparativamente superior al de otras economías emergentes, y estos valores son comparables con los de (Desai y Dharmapala, 2009). Además, las empresas de la muestra del estudio son empresas no financieras de alta capitalización con una puntuación media de CG de 70,09 y un valor máximo de 88, lo cual coincide con (Chatterjee y Rakshit, 2023).

Tabla 1. **Análisis descriptivo (muestra completa)**

VARIABLES	MEAN	SD	MIN	MAX
CTR	26.22	0.203	22.00	30.00
CG	70.09	0.172	57.000	88.000
LEV	0.785	0.315	0.376	1.018
GROW	0.168	0.106	0.017	0.314
AGE	52.942	5.192	10.000	117.00

SIZE	10.953	0.078	9.462	16.937
CFO	0.729	0.192	-0.193	2.042
ROA	0.072	0.021	0.057	12.301
COVID	0.200	0.400	0.000	1.000
AEM	0.0193	0.313	-0.319	1.015
REM	0.0254	0.224	-0.507	1.102
TEM	0.0296	0.181	-0.301	1.201

En cuanto a los diferentes valores de la gestión de ganancias, el valor promedio de REM es ligeramente superior al de AEM, lo que sugiere que la magnitud de EM mediante transacciones reales es relativamente mayor. El valor promedio de TEM indica que las empresas de la muestra del estudio gestionan sus ganancias en casi el 3% (2,96%) de sus activos totales, valores comparables con los de (Goel, 2012).

Los coeficientes de correlación de Karl Pearson, junto con los respectivos valores de VIF (Factor de Inflación de la Varianza), se ilustran en la **Tabla 2**. El valor más alto (-0,319) del coeficiente de correlación se presenta entre LEV y CTR, que se encuentra dentro del nivel esperado de 0,8, según lo sugerido por (Pulli y Jain, 2015).

Tabla 2. **Matriz de correlación con el Factor de Inflación de la Varianza**

VARIABLE	CTR	CG	LEV	GROW	AGE	SIZE	CFO	ROA	COVID	AEM	REM	TEM	VIF
CTR	1												1.26
CG	.285	1											1.11
LEV	-.319	.173	1										1.17
GROW	.261	.192	. 262	1									1.07
AGE	.317	.221	.143	.157	1								1.04
SIZE	.270	.176	.092	.039	.233	1							1.14
CFO	.192	-.187	.066	.187	.042	.172	1						1.09
ROA	.120	.121	-.245	.174	.034	.136	.192	1					1.35
COVID	.193	-.132	.212	.262	.184	.301	.090	.097	1				1.33
AEM	.056	.276	.134	.205	.073	.287	-.149	.258	.049	1			1.25
REM	.185	.097	.104	.059	.287	.297	.201	-.293	.081	.188	1		1.29
TEM	.077	-.081	283	.286	-.154	.095	.109	.075	.191	.304	.289	1	1.22

En cuanto a los valores de VIF, el ROA presenta el más alto (1,35), mientras que AGE presenta el más bajo (1,04). Esto indica que los valores de VIF de todas las variables se encuentran dentro del nivel recomendado (O'Brien, 2007). Por lo tanto, no se encontraron problemas de multicolinealidad entre las variables del estudio.

Los valores promedio de EM, tanto devengados como reales, se compararon mediante una prueba t de dos muestras (con el supuesto de varianza igual) para analizar si existen diferencias en las estrategias de EM durante los cambios en el CTR. A partir del año fiscal 2019-20, India anunció una reducción significativa de las tasas de impuestos corporativos en el nuevo régimen para impulsar la producción y la inversión nacionales. Por lo tanto, dividimos el período de estudio en el período de CTR bajo (2019-20 a 2024-25) y el período de CTR alto (2013-14 a 2018-19).

Tabla 3. **Diferencias medias de AEM y REM durante los períodos de CTR bajo y alto**

	LOW CTR PERIOD (*OLD TAX REGIME*)	HIGH CTR PERIOD (*NEW TAX REGIME*)	DIFFERENCE IN MEAN	P-VALUE
Mean AEM	0.014	-0.59	-0.073	0.003*
Mean REM	0.017	0.064	-0.047	0.025**

, ** y *** indican error tipo 1 en 1, 5 y 10 por ciento respectivamente

En cuanto al valor medio de AEM, existe una diferencia significativa en las estrategias de EM que utilizan devengos durante los cambios de CTR, donde las empresas emplean devengos que reducen los ingresos durante los períodos de CTR más altos para reducir su obligación tributaria. Probablemente, existe una diferencia significativa en la gestión de ganancias mediante transacciones en efectivo, ya que la magnitud de REM es mayor durante los períodos de CTR más altos.

La **Tabla 4** ilustra los resultados de la prueba t de dos muestras para analizar si existe alguna diferencia significativa entre las empresas con puntuaciones de GC más altas y más bajas en la gestión de sus ganancias mediante devengos y transacciones reales. Las empresas con puntuaciones de GC superiores a 70 se clasifican como empresas de GC alto, y las empresas con puntuaciones de GC inferiores a 70 como empresas de GC bajo. Por lo tanto, nuestra

muestra de empresas en el estudio consta de 35 empresas de GC bajo y 46 empresas de GC alto.

Tabla 4. **Diferencias medias de AEM y REM entre empresas con CG alto y bajo**

	HIGH CG	*LOW CG*	DIFFERENCE IN MEAN	P-VALUE
Mean AEM	-0.049	-0.142	-0.092	0.603
Mean REM	0.079	0.153	-0.074	0.000***

*, ** y *** indican error tipo 1 en 1, 5 y 10 por ciento respectivamente

La prueba t de dos muestras revela que las empresas con alto y bajo GC son conservadoras en la gestión de sus ganancias mediante devengos que reducen los ingresos. La **Tabla 4** muestra que no existe una diferencia significativa entre las empresas con alto y bajo GC en la gestión de sus ganancias mediante devengos. Probablemente, al analizar el valor medio de REM, no se observa una diferencia significativa en EM con transacciones reales, mientras que EM con transacciones reales es más común entre las empresas con bajo GC que entre las empresas con alto GC.

La **Tabla 5** ilustra los resultados del análisis de regresión multivariante de efectos fijos sobre diversos indicadores de gestión de ganancias, como el devengo, el EM real y el EM total. Los coeficientes de CTR se asocian negativamente con los tres indicadores de EM, lo que implica que, en respuesta al aumento de CTR, las empresas gestionarán las ganancias para reducir su carga fiscal. Por otro lado, los coeficientes negativos de las puntuaciones de GC respecto a los indicadores de EM infieren que los mecanismos de GC mitigan eficazmente el oportunismo gerencial. En cuanto al papel moderador del GC sobre el CTR, la implementación de mecanismos de GC ha reducido las prácticas discrecionales de gestión mediante el uso de valores devengados, reduciendo así el EM total incluso durante las variaciones del CTR. Sin embargo, el coeficiente insignificante de CTR*GC implica que incluso el efecto moderador del GC no es eficaz para regular el EM mediante transacciones reales durante los períodos de variación del CTR.

Tabla 5. **Resultados del análisis de regresión multiple**

	AEM		REM		TEM	
	COEFF	T-STAT	COEFF	T-STAT	COEFF	T-STAT
CTR	-0.041***	(-2.39)	-0.031	(-1.27)	-0.011	(-1.33)
CG	-0.089*	(-1.55)	-0.104	(-0.73)	-0.031*	(-1.29)
LEV	0.025*	(1.64)	0.025	(1.18)	0.012**	(1.85)
CTR*CG	-0.092***	(-2.42)	-0.061	(-1.12)	-0.086*	(-1.50)
CTR*LEV	-0.048*	(-1.57)	-0.051	(-0.97)	-0.072**	(-1.75)
TAXREG	0.147***	(2.64)	0.0081	(1.08)	0.017	(1.21)
TAXREG * CG	0.0028**	(2.32)	0.021	(1.52)	-0.212	(-1.37)
TAXREG * LEV	0.022*	(1.35)	0.1843***	(2.43)	0.034	(0.46)
GROW	0.008	(0.12)	0.048	(0.84)	0.027	(0.75)
AGE	0.114***	(2.67)	0.075	(1.00)	0.023	(0.69)
SIZE	-0.019	(-0.63)	0.064	(0.59)	0.062	(0.81)
CFO	0.082	(0.74)	0.168***	(1.74)	0.015	(1.06)
ROA	0.071	(0.51)	0.027	(1.19)	0.023	(0.42)
COVID	0.067**	(2.30)	-0.024*	(-1.48)	-0.021*	(1.27)
Intercept	-0.198***	(-6.93)	-0.159***	(-5.34)	-0.147***	(-4.87)
Year Fixed-effects	(Yes)		(Yes)		(Yes)	
Firm Fixed-effects	(Yes)		(Yes)		(Yes)	
F Statistics	4.31 (*p-value 0.000*)		3.02 (*p-value 0.001*)		3.78 (*p-value 0.000*)	
Observations	891		891		891	
R^2	0.201		0.165		0.197	

*, ** y *** indican error tipo 1 en 1, 5 y 10 por ciento respectivamente

La asociación positiva de LEV con AEM y TEM sugiere que las empresas tienden a gestionar sus devengos, pero no las transacciones reales, para evitar incumplimientos de los convenios de deuda. Sin embargo, el papel moderador de LEV sobre CTR revela que las empresas lo emplean como herramienta para gestionar sus ganancias mediante devengos contables para reducir su obligación tributaria en respuesta a un aumento en el nivel de CTR.

El nuevo régimen fiscal (2019-20 en adelante) se representa como TAXREG, lo que revela una reducción sustancial de los impuestos aplicados a las empresas, lo que las indujo a emplear devengos que incrementan los ingresos durante el período para indicar su desempeño. Sorprendentemente, en lo que respecta al papel moderador de CG sobre TAXREG, aunque las empresas utilizan

devengos que incrementan los ingresos durante el nuevo régimen fiscal, el menor coeficiente de TAXREG * CG implica que CG ha mitigado el uso agresivo de devengos que incrementan los ingresos. Considerando que la asociación positiva entre el AEM y el REM con el papel moderador del apalancamiento en el nuevo régimen fiscal (LEV * TAXREG) sugiere que las empresas utilizan tanto el devengo contable como estrategias de EM basadas en efectivo para evitar convenios de deuda.

El coeficiente positivo de AGE con el devengo indica que unas relaciones más estrechas con los acreedores facilitan la gestión de sus ganancias mediante el devengo. Probablemente, la asociación positiva del CFO con el REM sugiere que las empresas con mayor flujo de caja operativo tienden a gestionar sus ganancias mediante transacciones reales. La variable ficticia COVID se introdujo para controlar el efecto de la pandemia y revela que la discreción gerencial mediante transacciones reales se ha reducido durante la COVID-19 debido a la contracción de las operaciones comerciales. Mientras tanto, las empresas gestionaron sus ganancias mediante el devengo para indicar su rendimiento durante el período de la pandemia.

Prueba de robustez

Utilizamos el GMM (Método Generalizado de Momentos) para abordar la posibilidad de problemas de endogeneidad (Ullah et al., 2018) y los resultados se ilustran en la **Tabla 6**.

Tabla 6. **Resultados del análisis GMM**

	AEM		REM		TEM	
	COEFF	T-STAT	COEFF	T-STAT	COEFF	T-STAT
CTR	0.121***	(3.39)	0.078***	(3.11)	0.271*	(1.98)
CG	-0.114**	(-2.37)	-0.234	(-1.54)	-0.023*	(-1.92)
LEV	0.991*	(1.68)	0.0013	(0.43)	0.033**	(2.47)
CTR*CG	-0.061***	(-2.62)	-0.131	(-0.38)	-0.062**	(-2.12)
CTR*LEV	-0.086*	(-1.88)	-0.0018	(-0.09)	-0.084**	(-1.97)
TAXREG	0.0144*	(1.83)	0.039	(0.67)	0.0048**	(2.01)
TAXREG * CG	0.0051**	(2.09)	0.103	(1.08)	0.0044	(0.82)
TAXREG* LEV	0.0272**	(2.84)	0.0108*	(1.88)	0.0256	(0.53)
GROW	0.122	(0.19)	0.018	(1.04)	0.047	(0.71)
AGE	0.157	(0.69)	0.044	(0.91)	0.178	(0.32)

SIZE	0.089	(0.52)	0.025	(0.55)	0.243	(0.48)
CFO	0.829	(0.18)	0.266***	(3.71)	0.267	(1.69)
ROA	0.367	(0.79)	0.0241	(0.49)	0.829	(0.17)
COVID	0.118**	(2.52)	-0.020**	(-2.39)	-0.308**	(2.27)
Intercept	-0.174***	(-5.01)	-0.128***	(-4.31)	-0.134***	(-3.81)
J- Statistics	1.901	(0.67)	1.438	(0.61)	1.634	(0.78)
Wald	87.61***		69.32***		72.07***	

*, ** y *** indican error tipo 1 en 1, 5 y 10 por ciento respectivamente

Los resultados de las estadísticas de la prueba de Ramsey se ilustran en la **Tabla 7** para verificar si existen problemas de endogeneidad de amenazas en los modelos de regresión debido al sesgo de variables omitidas.

Tabla 7. **Prueba de Ramsey para endogeneidad**

REGRESSION MODELS	F-STATISTICS	PROB.(F-STATISTICS)
AEM	1.08	0.31
REM	0.97	0.57
TEM	0.89	0.46

Los valores p de nuestros modelos de regresión son > 0,05 y no rechazamos la H0, lo que sugiere que los modelos empíricos del estudio están correctamente especificados. Esto implica que los modelos están libres de posibles amenazas de sesgo por variable omitida y de especificación incorrecta.

5. DISCUSIONES

El presente estudio examinó el papel moderador del gobierno corporativo y el apalancamiento en la discreción gerencial en respuesta a los cambios en la tasa impositiva corporativa en India durante la última década. El estudio revela evidencia significativa de prácticas de gobierno corporativo durante los períodos de cambios en el CTR. Confirma los hallazgos de Desai y Dharmapala (2009) y Reschiwati y Hasudungan (2020), quienes encontraron que los gerentes manipulan sus ganancias utilizando devengos y transacciones en efectivo durante los aumentos del CTR para minimizar su responsabilidad fiscal. El estudio también afirma

que, incluso durante los cambios en el CTR, las empresas con mecanismos efectivos de gobierno corporativo son conservadoras en la gestión de sus ganancias, especialmente utilizando devengos contables (Gaio et. al, 2022; Prior et. al, 2008; Cho y Chun, 2016). La asociación positiva entre LEV y AEM y TEM reafirma que las empresas utilizan sus acumulaciones discrecionales para indicar su desempeño, evitando así violaciones de los convenios de deuda (Tulcanaza-Prieto et al., 2020). Mientras que la asociación negativa entre el rol moderador de LEV*CTR implica que la mayor supervisión y el escrutinio externo de los acreedores pueden mitigar la discreción gerencial utilizando acumulaciones, especialmente durante los períodos de cambios en CTR (Hoang y Phung, 2019; Jhunjhunwala y Fatima, 2025). Sin embargo, tras la reducción de las tasas de impuestos corporativos en el nuevo régimen tributario, las empresas emplearon acumulaciones contables para indicar su desempeño. Esto se alinea con Suwardi et.al., (2024), quienes encontraron que las empresas utilizan acumulaciones de aumento de ingresos para reportar mayores ingresos durante los períodos de reducción de impuestos para atraer más inversiones. Del mismo modo, TAXREG * LEV amplifica AEM y REM, lo que reafirma que las empresas utilizan devengos contables y transacciones en efectivo para alcanzar sus objetivos de ganancias o evitar violaciones de los convenios de deuda (Hlel, 2025). Aunque el coeficiente de TAXREG * CG es positivo (0,0051), es evidente que la presencia de un fuerte mecanismo de CG exhibe un menor nivel de prácticas de EM, incluso durante los recortes de la tasa de impuestos corporativos y está en línea con los hallazgos de (Krot, 2022). Sin embargo, nuestros resultados son contradictorios con los hallazgos de (Hoang y Phung, 2019; Chan et.al, 2023) quienes encontraron que en países con un mecanismo de CG más débil y el apalancamiento es insignificante en la regulación de las prácticas discrecionales gerenciales. Mientras tanto, la asociación positiva entre AEM y COVID implica que durante el período de la pandemia, las empresas indias administraron sus devengos para señalar su desempeño. Reafirma la evidencia empírica de sustituir AEM con REM durante la pandemia para señalar su desempeño. (Xiao y Xi, 2021).

6. CONCLUSIÓN

El estudio abarca 81 empresas no financieras (810 observaciones anuales) del índice Nifty 100, desde el año fiscal 2013-14 hasta el año fiscal 2024-25. Nuestro estudio reveló que, durante los cambios en el CTR, las empresas emplean prácticas de devengo y de capital en valores reales para gestionar sus obligaciones tributarias. El estudio

también reveló que, en comparación con las empresas con bajo GC, las empresas con alto GC son más conservadoras en la gestión de sus devengos y transacciones en efectivo. El estudio también revela que las empresas con apalancamiento y un cumplimiento efectivo del GC son relativamente conservadoras en la gestión de sus ganancias. Por otro lado, tras las reducciones de impuestos del nuevo régimen fiscal, las empresas utilizan devengos contables que incrementan sus ingresos. Sin embargo, incluso durante las reducciones de impuestos, las empresas con mejores mecanismos de GC muestran menores niveles de discreción gerencial al utilizar devengos contables. En cuanto al papel moderador del apalancamiento, las empresas apalancadas tienden a gestionar sus ganancias utilizando devengos, así como transacciones en efectivo, para indicar su rendimiento mediante la presentación de mayores ingresos y, de este modo, evitar el incumplimiento de los contratos de deuda para asegurar más inversiones. Durante la pandemia, la discreción gerencial mediante transacciones reales se ha reducido debido a la contracción de las operaciones comerciales, y los gerentes emplearon devengos actuales para indicar su rendimiento. Los hallazgos pueden ayudar a los responsables políticos y reguladores en India y otras economías emergentes a formular una reforma alternativa, como la Ley Sarbanes-Oxley en EE. UU., para abordar la discreción gerencial durante los cambios en las tasas impositivas, especialmente en EM, utilizando transacciones reales para mejorar la conformidad con los impuestos contables. El resultado del estudio es económicamente significativo para el gobierno y los posibles inversores, ya que garantiza el cumplimiento tributario y limita las intervenciones internas durante los cambios en los regímenes tributarios. Además, los hallazgos del estudio proporcionan información a los inversores para la toma de decisiones de inversión, especialmente durante los cambios en las tasas impositivas. Estudios futuros pueden explorar la gestión de ganancias inducida por impuestos por sector en India. Además del mecanismo de GC, estudios futuros también pueden explorar el papel del marco BRSR (Informes de Responsabilidad Empresarial y Sostenibilidad) para abordar las prácticas discrecionales de gestión en los mercados emergentes durante los cambios en el CTR.

7. IMPLICACIONES PARA LOS MERCADOS EMERGENTES

La evidencia empírica muestra que existe una evidencia significativa para los mercados emergentes en respuesta a los cambios en las tasas de impuestos corporativos, especialmente en las economías emergentes de la región asiática (Zeng, 2014). El desarrollo de los códigos de gobierno corporativo de la OCDE y la ASEAN ha

reducido la discrecionalidad de la gestión mediante el uso de valores devengados en la última década debido al fortalecimiento de la supervisión del consejo de administración mediante la designación de directores independientes y comités de auditoría. En lo que respecta al escenario asiático, la «Divulgación de Mejora del Valor» en Japón, la «Iniciativa Value Up» en Corea del Sur, la «Cláusula 49» en el acuerdo de cotización de SEBI en India y otras iniciativas regionales también han contribuido a la protección de los inversores frente a las intervenciones de información privilegiada. En cuanto al apalancamiento en Asia, se estima en aproximadamente entre el 1,3% y el 2,7%, en comparación con el 0,5% al 1,1% en las economías desarrolladas. En la región asiática, Japón cuenta con el sistema de monitoreo de acreedores más exhaustivo, donde el sistema, dominado por la banca, designa auditores para sustituir los controles de junta directiva más débiles. Por lo tanto, los reguladores y las autoridades en los mercados asiáticos deberían promover la supervisión de los prestamistas (p. ej., convenios de préstamo que desencadenen un escrutinio de las políticas contables) para que las empresas con alto apalancamiento no recurran a devengos agresivos. Por el contrario, se debería vigilar a las empresas con un apalancamiento muy bajo para detectar EM reales (p. ej., reduciendo el gasto en I+D), ya que las investigaciones muestran que las empresas con bajo endeudamiento en Asia tienden a gestionar sus ganancias mediante transacciones reales (en efectivo) (Khan et.al, 2024). Además, las empresas que reciben aplazamientos o exenciones fiscales deben seguir divulgando oportunamente los aspectos de su desempeño financiero y no financiero. En el caso de los mercados emergentes de la región asiática que introdujeron apoyo fiscal, insistir en una documentación clara de las subvenciones gubernamentales o las exenciones fiscales puede mitigar la agresividad de los mercados emergentes en respuesta a los regímenes de impuestos corporativos, lo que puede mejorar la conformidad con los libros y los impuestos, así como la confianza de los inversores.

8. DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

REFERENCIAS

Alfandia, N. S. (2024). How do countries curb their debt or profit shifting: a systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2344032.
Alruwaili, T. (2024). CEO traits and discretionary accruals: empirical evidence from Saudi Arabia companies. *UCJC Business and Society Review (formerly known as Universia Business Review)*, 21(83).
Abraham, M., & Kumar, S. S. (2025). Interpreting the decades of earnings management. *LBS Journal of Management & Research*.
Ajit, D., Malik, S. A. R. A. T., & Verma, V. K. (2013). Earnings management in India. *SEBI DRG Study*, 1(2), 1-27.
Atwood, T. J., Drake, M. S., & Myers, L. A. (2010). Book-tax conformity, earnings persistenceand the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 111-125.
Abraham, M., & Kumar S, S. (2023). Does discretionary earnings management more common among Indian companies around their IPOs?. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 1-20.
Anagnostopoulou, S. C., & Tsekrekos, A. E. (2017). The effect of financial leverage on real and accrual-based earnings management. *Accounting and Business Research*, 47(2), 191-236.
Andries, K., Cools, M., & Van Uytbergen, S. (2017). To shift or not to shift? Intertemporal income shifting as a response to the risk capital allowance introduction in Belgium. *European Accounting Review*, 26(3), 531-559.
Abraham, M. (2024). Shariah compliance and Earnings management: Insights on reporting Transparency and Financial Stability. *UCJC Business and Society Review (formerly known as Universia Business Review)*, 21(81).
Baatwah, S. R., Mgammal, M. H., & Aomrah, M. R. (2025). Does audit committee chairexpertise combat tax avoidance in emerging markets? Direct and indirect investigation. *International Journal of Accounting & Information Management*.
Bernerth, J. B., & Aguinis, H. (2016). A critical review and best-practice recommendations for control variable usage. *Personnel psychology,* 69(1), 229-283.
Blouin, J., Core, J. E., & Guay, W. (2010). Have the tax benefits of debt been overestimated?. *Journal of Financial Economics*, 98(2), 195-213.
Bonacchi, M., Cipollini, F., & Zarowin, P. (2018). Parents' use of subsidiaries to "push down" earnings management: Evidence from Italy. *Contemporary Accounting Research*, 35(3), 1332-1362.
Boynton, C. E., Dobbins, P. S., & Plesko, G. A. (1992). Earnings management and the corporate alternative minimum tax. *Journal of Accounting Research*, 30, 131-153.
Buertey, S., Sun, E. J., Lee, J. S., & Hwang, J. (2020). Corporate social responsibility and earnings management: The moderating effect of corporate governance mechanisms. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(1), 256-271.
Cazier, R., Rego, S., Tian, X., & Wilson, R. (2015). The impact of increased disclosure requirements and the standardization of accounting practices on earnings management through the reserve for income taxes. *Review of Accounting Studies*, 20(1), 436-469.
Chatterjee, R., & Rakshit, D. (2023). Association between earnings management and corporate governance mechanisms: A study based on select firms in India. *Global Business Review*, 24(1), 152-170.
Chakrabarti, R., & Megginson, W. I. (2009). Corporate governance in India. In *Global Corporate Governance* (pp. 151-176). Columbia University Press.
Chan, K. H., Lin, K. Z., Mo, P. L., & Wong, P. W. (2023). Does IFRS convergence improve earnings informativeness? An analysis from the book-tax tradeoff perspective. *Accounting and Business Research*, 53(2), 158-184.
Chauhan, A. S., Singh, S. K., & Gupta, S. (2024). Decoding Green Finance: Exploring Concepts, Themes, and Transformative Journey. *Delhi Business Review*, 25(1), 55-79.
Chen, T. (2010). Analysis on accrual-based models in detecting earnings management. *Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics*, 2(1), 5.
Choi, H., Choi, B., & Byun, J. (2018). The relationship between corporate social responsibility and earnings management: Accounting for endogeneity. *Investment Management & Financial Innovations*, 15(4), 69.

Cho, E., & Chun, S. (2016). Corporate social responsibility, real activities earnings management, and corporate governance: evidence from Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(4), 400-431.
Chung, H., Choi, S. and Jung, W.-O. (2021). Controlling Shareholders' Tax Incentives and Classification Shifting. *Contemp Account Res*, 38, 1037-1067.
Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. *The accounting review*, 83(3), 757-787.
Davis, A. K., Guenther, D. A., Krull, L. K., & Williams, B. M. (2016). Do socially responsible firms pay more taxes?. *The accounting review*, 91(1), 47-68.
Das, R. C., Mishra, C. S., & Rajib, P. (2018). Firm-specific parameters and earnings management: A study in the Indian context. *Global Business Review*, 19(5), 1240-1260.
Delgado, F. J., Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., Landajo, M., & Martínez-Arias, A. (2023). Tax avoidance and earnings management: a neural network approach for the largest European economies. *Financial Innovation*, 9(1), 19.
Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546.
Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A., & Mills, L. F. (2004). Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemporary accounting research*, 21(2), 431-459.
Franz, D. R., HassabElnaby, H. R., & Lobo, G. J. (2014). Impact of proximity to debt covenantviolation on earnings management. *Review of Accounting Studies*, 19, 473-505.
Gaio, C., & Gonçalves, T. C. (2022). Gender diversity on the board and firms' corporate social responsibility. *International Journal of Financial Studies*, 10(1), 15.
Gil Dams, J. (2023). Corporate Social Responsibility Management at URBASER. *UCJC Business & Society Review*, 20(78).
Goncharov, I., & Werner, J. R. (2009). *Reassessing the role of book-tax conformity*. Available at SSRN 975504.
Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2006). Earnings management when incentives compete: the role of tax accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41-65.
Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89(3), 991-1023.
Guenther, D. A. (1994). Earnings management in response to corporate tax rate changes: Evidence from the 1986 Tax Reform Act. *Accounting review*, 230-243.
Gupta, S., Jalles, J. T., & Liu, J. (2022). Tax buoyancy in sub-Saharan Africa and its determinants. *International Tax and Public Finance*, 29(4), 890-921.
Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J. Y., Biswas, P. K., & Ahmad, F. (2022). Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting & Finance*, 62(4), 4279-4344.
Habib, A., Uddin Bhuiyan, B., & Islam, A. (2013). Financial distress, earnings management and market pricing of accruals during the global financial crisis. *Managerial Finance*, 39(2), 155-180.
Hanlon, M., & Shevlin, T. (2005). Book-tax conformity for corporate income: An introduction to the issues. *Tax policy and the economy*, 19, 101-134.
Hanlon, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2008). An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness. *Journal of Accounting and Economic*s, 46(2-3), 294-311.
Hlel, K. (2025). Tax avoidance and earnings management: Evidence from French firms. *International Journal of Financial Engineering*, 12(02), 2450013.
Hoang, K. M. T., & Phung, T. A. (2019). The effect of financial leverage on real and accrual-based earnings management in Vietnamese firms. *Economics & Sociology*, 12(4), 299-333.
Höglund, H., & Sundvik, D. (2016). Outsourcing of accounting tasks and tax management: evidence from a corporate tax rate change. *Applied Economics Letters*, 23(7), 482-485.
Huseynov, F., & Klamm, B. K. (2012). Tax avoidance, tax management and corporate social responsibility. *Journal of Corporate Finance*, 18(4), 804-827.
Indriani, A. D., & Pujiono, P. (2021). Analysis of earnings management practices using themodified jones model on the industry company index kompas 100. *The Indonesian Accounting Review*, 11(2), 235.
Jenkins, R., & Newell, P. (2013). CSR, tax and development. *Third World Quarterly*, 34(3), 378-396.
Jhunjhunwala, S., & Fatima, S. (2025). Two Decades of Research on the Relation of CSR With Earnings Management: Mapping Heterogeneity and Future AGENDA. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 32(3), 3438-3453.

Kacem, H., & Brahim Omri, M. A. (2022). Corporate social responsibility (CSR) and tax incentives: the case of Tunisian companies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(3/4), 639-666.
Kasznik, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of accounting research*, 37(1), 57-81.
Khan, A., Khan, M., & Hashmi, M. U. (2024). Corporate Debt, Accruals, and Real Earnings Management: A Non-Linear Relation Across Asian Emerging Economies (AEE). *Foundation University Journal of Business & Economics*, 9(2), 48-63.
Kim, J., & Im, C.C. (2017). The Study On The Effect And Determinants Of Small - And Medium-Sized Entities Conducting Tax Avoidance. *Journal of Applied Business Research*, 33, 375-390.
Kosi, U., & Valentincic, A. (2013). Write-offs and profitability in private firms: Disentangling the impact of tax-minimisation incentives. *European accounting review*, 22(1), 117-150.
Kluzek, M. (2016). Taxation: An important tool of earnings management. In *Earnings Management and Corporate Finance* (pp. 68-83). Routledge.
Krzeczewska, O., & Serra Coelho, L. M. (2022). Corporate income tax changes in the context of earnings management: a review of the literature.
Liu, L., & Subramaniam, N. (2013). Government ownership, audit firm size and audit pricing: Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(2), 161-175.
Lopez, T. J., Regier, P. R., & Lee, T. (1998). Identifying Tax-Induced Earnings Management Around TRA 86 as a Function of Prior Tax-Aggressive Behavior. *Journal of the American Taxation Association*, 20(2).
Mahmood, A. N., Arslan, H. M., Younas, Z. I., Komal, B., Ali, K., & Mubeen, M. (2023). Understanding the dynamics of capital structure, corporate governance, and corporate social responsibility in high-and low-leveraged US and Chinese firms. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(16), 46204-46221.
Makololo, P., & Seetharam, Y. (2020). The effect of economic policy uncertainty and herding on leverage: An examination of the BRICS countries. *Cogent Economics & Finance*, 8(1), 1821482.
Mishra, M., & Malhotra, A. K. (2016). Earnings management practices in Indian companies: a cross-sectional analysis. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 12(6), 295-305.
Mohammed, S. S., Saeed, M. M., Kumari, M., Borugadda, P., & Mohamed Ismail, N. B. (2025). Corporate social responsibility (CSR) and corporate financial performance (CFP): a panel data analysis of BSE 500 companies in India. *Discover Sustainability*, 6(1), 310.
Niggemann, F. (2024). Mandatory book-tax conformity and its effects on earnings management and tax avoidance. SSRN, (4087152).
O'brien, R. M. (2007). A caution regarding rules of thumb for variance inflation factors. *Quality & quantity*, 41, 673-690.
Parejo, A. G. (2023). Corporate Social Responsibility to the SDGs. Evolution of the concept pre and post pandemic. *UCJC Business and Society Review (formerly known as Universia Business Review)*, 20(78).
Pipatnarapong, J., Beelitz, A., & Jaafar, A. (2025). Corporate social responsibility and tax avoidance: evidence from BRICS countries. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*
Prior, D., Surroca, J., & Tribó, J. A. (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.
Pulli, S., & Jain, S. S. (2015). Optimization of working capital for construction projects-by using Karl Pearson's co-relation co-efficient method. *International Research Journal of Engineering and Technology* (IRJET), 2(3), 942-947.
Rashid, M. H. U., Begum, F., Hossain, S. Z., & Said, J. (2024). Does CSR affect tax avoidance? Moderating role of political connections in Bangladesh banking sector. *Social Responsibility Journal*, 20(4), 719-739.
Reschiwati, R., & Hasudungan, H. (2020). Financial distress and tax motivation: the effect on earnings management. *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting*, 1(4), 682-695.
Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology*.
Salihu, I. A., Obid, S. N. S., & Annuar, H. A. (2013). Measures of corporate tax avoidance: Empirical evidence from an emerging economy. *International Journal of Business and Society*, 14(3), 412.

Shakatreh, M., Moh'd Ahmad Mansour, A., & Alatyat, Z. A. (2022). Corporate tax features in Jordan affecting business decisions: Strengthening finance accountability in emerging economies. *International Journal of Professional Business Review: Int. J. Prof. Bus. Rev*., 7(4), 24.
Sharma, R. K. (2018). Factors affecting financial leveraging for BSE listed real estate development companies in India. *Journal of Financial Management of Property and Construction*, 23(3), 274-294.
Skiera, B., Reiner, J., & Albers, S. (2021). Regression analysis. In *Handbook of market research* (pp. 299-327). Cham: Springer International Publishing.
Sundvik, D. (2017). Book-tax conformity and earnings management in response to tax rate cuts. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 28, 31-42.
Suwardi, E., Sholihin, M., Arifa, C., & Saragih, A. H. (2024). The moderating role of corporate tax risks on the market valuation of tax savings: a new empirical evidence in the Indonesian context. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2389254.
Tang, T. Y. (2015). Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? An international analysis. *European Accounting Review*, 24(3), 441-469.
Thapar, M., & Sharma, A. (2017). Corporate governance in India: An analysis. *Journal ofeconomic and social development*, 4(1), 84-90.
Tulcanaza-Prieto, A. B., Lee, Y., & Koo, J. H. (2020). Effect of leverage on real earnings management: Evidence from Korea. *Sustainability*, 12(6), 2232.
Ullah, S., Akhtar, P., & Zaefarian, G. (2018). Dealing with endogeneity bias: The generalized method of moments (GMM) for panel data. *Industrial Marketing Management*, 71, 69-78.
Wali, K. (2021). The detection of earnings management through a decrease of corporate income tax. *Future Business Journal*, 7(1), 36.
Watrin, C., Ebert, N., & Thomsen, M. (2014). Book-tax conformity and earnings management: insights from European one-and two-book systems. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2), 55-89.
Watson, L. (2015). Corporate social responsibility, tax avoidance, and earnings performance. *The Journal of the American Taxation Association*, 37(2), 1-21.
Watts, R. (1986). Positive accounting theory.
Xiao, H., & Xi, J. (2021). The COVID-19 and earnings management: Chinas evidence. *Journal of Accounting and Taxation*, 13(2), 59-77.
Zamri, N., Rahman, R. A., & Isa, N. S. M. (2013). The impact of leverage on real earnings management. *Procedia Economics and Finance*, 7, 86-95.
Zakzouk, M. G., El-Masry, A. A., Hassan, M. K., & Abdelrahman, A. Y. (2023). A Proposed Financing Framework for SMEs: Exploring the Case of Ṣukūk. *JKAU: Islamic Econ*, 36(2), 3-27.
Zeng, T. (2014). Earnings management around tax rate reduction: evidence from China's 2007 corporate tax reform. *Asian Review of Accounting*, 22(3), 304-317.