



**Facultad de Ciencias de la Administración**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

**IMPACTO DEL CONFLICTO DE AGENCIA EN  
LA PRESIÓN FISCAL DE LAS EMPRESAS  
ECUATORIANAS PERTENECIENTES AL  
SECTOR TEXTIL**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del  
grado de Licenciada en Contabilidad y Auditoría**

**Autora:**

Estefania Elizabeth Ceballos Tigre

**Director:**

Ing. Karla Nathaly González Soto

**Cuenca – Ecuador**

**2023**

## **DEDICATORIA**

Primeramente, le dedico esta tesis a mi Madre, quien siempre me brindó su apoyo y amor durante el transcurso de mi carrera. También le dedico esta tesis al Ing. Pablo Esquivel y a la Ing. Gabriela Duque; ángeles que Dios puso en mi camino, y por lo cual estoy muy agradecida. Sin ellos mi sueño no hubiese sido posible de cumplir.

## **AGRADECIMIENTO**

Primero le agradezco a Dios por haberme permitido llegar a esta etapa de mi vida. También le agradezco a la Universidad del Azuay por la beca otorgada hacia mi persona, ya que sin ella no hubiese sido posible llegar hasta aquí. De igual forma a mi tutora de tesis la Ing. Karlita González y al Ing. Juan Carlos Aguirre por su inmenso apoyo y paciencia. Aunque lo exprese en pocas líneas, imparto mi inmensa gratitud.

## Índice de Contenidos

<b>DEDICATORIA</b> .....	i
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	ii
<b>Índice de Contenidos</b> .....	iii
Índice de Tablas .....	iv
Índice de Figuras .....	v
Índice de Anexos .....	vi
<b>Resumen y Abstract</b> .....	vii
<b>1. Introducción</b> .....	1
1.1    Objetivo.....	2
1.2    Marco teórico .....	3
<b>2. Revisión de literatura</b> .....	5
<b>3. Métodos</b> .....	9
<b>4. Resultados</b> .....	12
<b>5. Discusión</b> .....	16
<b>6. Conclusión</b> .....	19
<b>7. Referencias</b> .....	21
<b>8. Anexos</b> .....	23

## Índice de Tablas

Tabla 1 Numero de empresas para el sector de estudio .....	9
Tabla 2 Muestra para el sector de estudio, sector textil periodo 2017 - 2021 .....	11
Tabla 3 Caracterizacion del sector textil en miles de dolares, periodo 2017 - 2021 .....	12
Tabla 4 TIE promedio de las empresas del sector textil por nivel de actividad.....	13

## Índice de Figuras

Figura 1 Empresas del sector textil que presentan y No conflicto de Agencia .....	13
Figura 2 Comparación de la TIE promedio de las empresas pertenecientes al sector textil .....	14
Figura 3 Comparación de la presión fiscal entre el sector textil, Ecuador y Latinoamérica periodo 2017 – 2021 .....	15
Figura 4 Comparación de la TIE promedio entre las empresas que presentan y no conflicto de agencia.....	16

## Índice de Anexos

Anexo 1 Prueba de Welch año 2017 .....	23
Anexo 2 Prueba de Welch año 2018 .....	23
Anexo 3 Prueba de Welch año 2019 .....	23
Anexo 4 Prueba de Welch año 2020 .....	24
Anexo 5 Prueba de Welch año 2021 .....	24

## Resumen

El conflicto de agencia es un elemento que puede impactar a la presión fiscal y consecuente afectar a los resultados contables. Por esta razón, el presente estudio tiene por objetivo determinar si la existencia de conflicto de agencia en las empresas del sector textil ecuatoriano influye en la presión fiscal soportada por las firmas, en el periodo 2017 – 2021. Para ello, se agrupó las empresas entre las que presentan conflicto de agencia de las que no presentan dicha característica; para luego, calcular la TIE de los dos grupos. Finalmente, se aplicó el test de Welch para verificar si las diferencias eran estadísticamente significativas. Los resultados obtenidos evidencian que las empresas del sector textil con gerencia independiente (CA) presentan menor presión fiscal en promedio en comparación con aquellas que comparten propiedad (NCA). Sin embargo, las diferencias obtenidas en los resultados no son estadísticamente significativas.

**Palabras clave:** TIE, dualidad de cargo, impuestos, presión fiscal, sector textil.

## Abstract

Agency conflict is an element that can impact the tax burden and consequently affect accounting results. For this reason, the present study aims to determine whether the existence of agency conflict in companies of the Ecuadorian textile sector affects the tax burden borne by the firms, in the period 2017 - 2021. To do so, the companies were grouped between those that present agency conflict and those that do not present this characteristic; then, the TIE of the two groups was calculated. Finally, Welch's test was applied to verify whether the differences are statistically significant. The results obtained show that textile companies with independent management (CA) have a lower tax burden on average compared to those with shared ownership (NCA). However, the differences obtained in the results are not statistically significant.

**Keywords:** ETR, duality of position, tax burden, taxes, textile sector.



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR

Este certificado consta de: 1 página



## 1. Introducción

El conflicto de agencia es un fenómeno común en el mundo empresarial y se produce cuando los intereses de los accionistas o propietarios de una empresa no coinciden con los intereses de los administradores o gestores que trabajan en su nombre. Según el criterio de Acosta et al. (2019) la teoría de agencia explica el conflicto de intereses por la separación entre propiedad y gestión cuando el agente, al recibir la autorización del principal para ejercer el cargo, decide aprovechar su posición informativa sobre el negocio para maximizar su utilidad anteponiendo sus intereses a los de la organización. Para Li y Zuo (2020) el conflicto de agencia puede ser particularmente problemático en las grandes empresas, donde los accionistas a menudo tienen poca influencia directa sobre las decisiones cotidianas de las firmas, provocando que las decisiones tomadas por los agentes aumenten su poder y estatus en lugar de maximizar el valor de la empresa.

Así pues, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2007) menciona que en Ecuador los contribuyentes son clasificados por tipo de constitución jurídica: el 53.19 % de empresas son individuales; el 28.76 % sociedades; el 17.26 % familiar y el 0.98 % otros. Por ende, la existencia del conflicto de agencia se vuelve aún más importante en entornos empresariales de Ecuador. Según Ortiz et al. (2019) el 89% de las empresas del Ecuador tienen esta característica, por lo que la necesidad de dotar de información a los principales se vuelve aún más relevante. Según el criterio de Sánchez (2020) el conflicto de agencia puede llevar a una presión fiscal empresarial reducida como resultado de decisiones tomadas por los gerentes para maximizar los intereses de los principales. Lo que puede provocar consecuencias negativas para la rentabilidad de la empresa ya que los agentes podrían aplicar planeaciones fiscales agresivas. Por lo tanto, es importante que los accionistas adopten medidas para mitigar el conflicto de agencia y asegurarse de que los agentes tomen decisiones que sean en interés de la empresa y sus socios.

Como mencionó Sánchez (2020) el conflicto de agencia puede ser uno de los generadores de la presión fiscal. Para entrar en contexto, la presión tributaria o presión fiscal es utilizada para describir el nivel de carga impositiva que el Estado ejerce sobre las empresas en un determinado país o región. Según Deza et al. (2019) la tasa impositiva efectiva (TIE) con la que se mide la presión fiscal es un indicador importante que determina cuanto de las ganancias de una empresa terminan formando parte de los ingresos del Estado. Según, el criterio de Dias y Reis (2018) la presión fiscal puede variar significativamente de un país a otro debido a una serie de factores, como el tamaño del gobierno, la estructura de impuestos y la capacidad de recaudación. Algunos países tienen una alta presión fiscal debido a sus políticas fiscales agresivas, mientras que otros tienen una presión fiscal más baja debido a una economía menos desarrollada o a políticas fiscales menos imponentes (Flagmeier et al., 2023). Para Rojas y Morán (2019) la presión fiscal es un tema importante en la política y la economía, ya que afecta directamente la capacidad de las empresas para invertir, repartir, consumir y ahorrar. Bajo esta premisa el objetivo del presente estudio es dotar de información al sector empresarial que le permita tomar decisiones sobre las mejores prácticas relacionadas con la persona a cargo de la gerencia.

En cuanto a la presión fiscal, también en términos menos económicos se puede definir como la carga tributaria que enfrentan las personas y empresas. Según Bona et al. (2020) cuanto mayor es la presión fiscal, más difícil es para las empresas generar ganancias y para las personas mantener su nivel de vida. La presión fiscal puede tener efectos importantes en la economía, ya que puede afectar el comportamiento de las personas y las empresas. Por ejemplo, una presión fiscal alta puede desincentivar la inversión y el emprendimiento, mientras que una presión fiscal baja puede fomentar la actividad económica. La importancia de estudiar a las empresas del sector textil radica en los aportes a la economía ecuatoriana. Según un informe económico emitido por el Banco Central del Ecuador (BCE, 2022) el sector textil ecuatoriano genera cerca de 1.143 millones de dólares en ingresos anuales lo que representa alrededor del 15,9% sobre el PIB, siendo el tercer sector con mayor participación en el PIB del país. Además de generar ingresos para la economía del país, esta industria generó cerca de 174.000 plazas de empleo, en el año 2021, lo cual representó el 23% del total del empleo manufacturero en el país. “La relevancia económica de la industria textil ecuatoriana se la evalúa mediante el análisis de dos variables: el aporte económico al Producto Interno Bruto (PIB) y la generación de empleo” (Amaluisa, 2019, p.13).

La metodología aplicada dentro de esta investigación se enfoca en las empresas textiles ecuatorianas, con base en la información financiera recopilada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Además, se calculó la tasa impositiva efectiva de cada empresa, relacionando el costo por impuesto a la renta soportado sobre su resultado antes de impuestos. Finalmente, se realizó la comparación entre las medias de los grupos que presentan y no; conflicto de agencia, usando el test de Welch, para evitar caer en la subjetividad respecto al análisis de los valores obtenidos mediante la prueba. Finalmente se obtuvo un criterio fundamentado respecto a cuáles son las empresas que soportan mayor presión fiscal dentro del sector textil ecuatoriano.

## **1.1 Objetivo**

Determinar si la existencia de conflicto de agencia en las empresas del sector textil ecuatoriano afecta a la presión fiscal soportada por estas, en el periodo 2017 – 2021.

### **Objetivos específicos:**

1. Revisar el contexto teórico y literario relacionado con el conflicto de agencia y la presión fiscal.
2. Determinar la presión fiscal, a través de la tasa impositiva efectiva que soportan las empresas ecuatorianas en el periodo de estudio.
3. Determinar la existencia del conflicto de agencia en las empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo de estudio.
4. Comparar la presión fiscal soportada por los dos grupos de estudio.

## 1.2 Marco teórico

Según Jensen y Meckling (1976) máximos exponentes de la teoría de agencia o también denominado conflicto de agencia definen a este concepto como la situación en la que una persona o entidad (el principal) contrata a otra persona o entidad (el agente) para llevar a cabo una tarea en su nombre, en donde los intereses del principal y agente no están completamente alineados, ocasionando que el agente actúe en su propio interés. Según Palomeque (2018) define de manera similar a la teoría propuesta por Jensen y Meckling, en la que define al conflicto de agencia como el brindar poder de decisión a una persona que no es dueña de la empresa.

Para Villaluenga y Llibrer (2019) este conflicto puede ocurrir en diversos ámbitos, como en las relaciones entre los accionistas y los directivos de una empresa, entre los propietarios de una propiedad y los administradores que la gestionan, o entre los ciudadanos y sus representantes políticos. Según el criterio de Baker (2019) desde una perspectiva empresarial, el agente puede tener incentivos para actuar de manera que no coincida con los intereses del principal, es decir el agente buscará menor presión fiscal para de esta manera obtener más utilidad. Sin embargo, una manera de evitar la extrapolación de intereses entre agente – principal es que, los accionistas puedan ofrecer a los directivos incentivos para maximizar el valor de la empresa a largo plazo, en lugar de simplemente maximizar sus propios ingresos a corto plazo. De esta manera, los intereses del principal y del agente estarían más alineados (Sánchez, 2020).

Los autores Acosta et al. (2019) mencionan también que el agente puede tener información asimétrica con respecto al principal, lo que significa que puede conocer cierta información que el principal desconoce. Pokhodun (2021) resalta que para evitar que se genere un conflicto de agencia dentro de una entidad se debe realizar una selección cuidadosa de los agentes; esto implica, encontrar personas con las habilidades y características necesarias para realizar la tarea encomendada, incluir la revisión de antecedentes, la evaluación de habilidades y conocimientos, y la realización de entrevistas y pruebas. Al seleccionar cuidadosamente a los agentes, se puede reducir el riesgo de conflicto de agencia al contratar personas con un mayor compromiso con los intereses del principal. Para Quintero et al. (2019) los incentivos y las recompensas son otra forma de controlar el comportamiento del agente, de tal manera que los incentivos pueden incluir bonificaciones, comisiones y otros, para lograr ciertos objetivos o metas específicas. Las recompensas pueden incluir reconocimiento, promoción y otros incentivos no monetarios. Sin embargo, según el criterio de Poveda (2018) es importante que los incentivos y las recompensas se diseñen cuidadosamente para garantizar que no creen incentivos perversos que fomenten el comportamiento oportunista por parte del agente.

En resumen, el conflicto de agencia es un concepto fundamental en la teoría económica y de la organización, que describe una situación en la que los intereses del principal y del agente no están completamente alineados. Para Li y Zuo (2020) la comprensión de este concepto es importante para el diseño de estructuras organizacionales efectivas y para la implementación de incentivos y controles adecuados para reducir el riesgo de conflicto de intereses. Sin embargo, el tema a tratar dentro de este trabajo no solo es el conflicto de agencia sino también cual es el impacto que ocasiona el mismo, sobre la presión fiscal que enfrentan las

empresas ecuatorianas pertenecientes al sector textil. Por ese motivo es importante definir que es la “presión fiscal” para poder abordar de mejor manera el tema central.

La presión fiscal es un concepto utilizado para medir la carga impositiva que soportan los contribuyentes en un determinado territorio (Schwab et al., 2022). Existen diversas definiciones y formas de calcular la presión fiscal, y a continuación se citan algunos autores que han abordado este tema. Desde el punto de vista de Acosta et al. (2019) el conflicto de agencia se enlaza de manera directa con la presión fiscal ya que esta se ve representada en las decisiones tomadas por el agente. Por ende, la investigación propone analizar la presión fiscal por medio de las tasas impositivas efectivas, conocidas como effective tax rate (Varela y Gomes, 2018). Otra definición por considerar es “La presión fiscal representa la contribución que realizan las empresas y las personas naturales (PN) al estado como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB)” (Martínez et al., 2022, p.32).

La literatura propone determinar la tasa impositiva efectiva (TIE) mediante la relación del Impuesto neto con el resultado antes de impuestos; con esto, se puede determinar cuál es el porcentaje real que designan las empresas al pago de impuestos y por ende se comprueba cuan fuerte es la presión fiscal que sufren las mismas (Villabona y Quimbay, 2017). La literatura también sostiene que la tasa impositiva efectiva en América Latina varía según el país y la actividad económica. En general, los países latinoamericanos tienen tasas impositivas relativamente altas en comparación con otros países en desarrollo, pero más bajas que las de los países desarrollados. Según el Banco Mundial (BM, 2022) la tasa impositiva promedio en América Latina y el Caribe fue del 28,3%, siendo Brasil y Argentina los países con las tasas más altas, con un 33,5% y 31,9% respectivamente. Por otro lado, países como Guatemala, Nicaragua y Paraguay tienen tasas impositivas más bajas, en torno al 15%. Sin embargo, en el año 2021 Ecuador presentó una presión fiscal del 21,9%, superando la media regional.

Cabe destacar que estas tasas no son siempre representativas de la carga impositiva real para las empresas, ya que hay muchas formas de evasión y planificación fiscal en la región. La tasa impositiva efectiva viene siendo el porcentaje de las utilidades que las empresas entregan efectivamente al Estado, bien podría definirse como la relación entre el total de los ingresos fiscales y la base imponible de la que proceden, diferenciándose de la tasa nominal principalmente porque las leyes tributarias son diferentes de las normas contables. La tasa nominal o también conocida como legal, es el porcentaje establecido por la legislación tributaria que grava la base imponible (Varela y Gomes, 2018). Mientras que la tasa impositiva efectiva es el cálculo del porcentaje para saber cuánto realmente afecta el impuesto a la ganancia. Las diferencias entre las reglas de rendición de cuentas y las reglas tributarias impuestas a las empresas generan un desfase entre el resultado contable y la utilidad imponible, que puede calcularse mediante el análisis de su tasa impositiva efectiva en comparación con la tasa nominal legal.

El impuesto a la renta en Ecuador es un tributo que se aplica sobre las ganancias obtenidas por una persona o empresa en un periodo determinado. El objetivo del impuesto a la renta es recaudar recursos para financiar las actividades del Estado y redistribuir la riqueza. En términos generales, este impuesto grava los ingresos

que una empresa obtiene de sus actividades comerciales, una vez que se han deducido los costos y gastos necesarios para generar dichos ingresos (LRTI, 2021). El impuesto a la renta empresarial se basa en el principio de que las empresas deben contribuir a las arcas del Estado en función de sus ingresos y ganancias. El monto del impuesto a la renta empresarial que debe pagar una empresa depende de varios factores, como su estructura legal, el país en el que opera, la naturaleza de sus actividades comerciales y las políticas fiscales del gobierno en cuestión. En algunos casos, las empresas pueden estar sujetas a diferentes tipos de tasas de impuestos, dependiendo de su tamaño o sector económico.

Las cargas fiscales soportadas por las empresas se plasman en un porcentaje del 25% establecida como tasa nominal; es decir, las empresas deberán aportar con el 25% de sus ganancias al Estado ecuatoriano. Sin embargo, al calcular la tasa impositiva efectiva hay empresas que pagan más de lo que deberían pagar y en otros casos pagan menos de lo que deberían. Según Serrano y Chiriboga (2019) las compañías más grandes tienen mayor (TIE) que las empresas más pequeñas. En definitiva, la presión fiscal es un tema controvertido y complejo que ha sido abordado por numerosos autores desde distintas perspectivas y enfoques teóricos.

## **2. Revisión de literatura**

Un estudio realizado por Huang y Chang (2010) analizó el impacto del conflicto de agencia en las empresas Chinas. Los autores encontraron que las empresas con mayor conflicto de agencia tenían una mayor probabilidad de evadir impuestos, en comparación con las empresas con menor conflicto de agencia. Es decir, los agentes buscan maneras de disminuir la presión fiscal para lograr obtener beneficios propios. También mencionan que el conflicto de agencia puede: dar lugar a una reducción de la eficiencia de la empresa, dar lugar a un mayor riesgo empresarial y viceversa; un menor crecimiento empresarial, e incluso puede dar lugar a una menor rentabilidad empresarial. Otro estudio reciente, realizado por Pestana et al. (2021), examinó el impacto del conflicto de agencia en el rendimiento de las empresas portuguesas. El estudio utilizó modelos estáticos y modelos de panel dinámicos para el análisis de datos de 4.952 empresas familiares en el periodo 2009 – 2016. Los autores encontraron que las empresas con un mayor conflicto de agencia tienden a tener un menor rendimiento financiero y una mayor volatilidad de los beneficios. En particular, comentan que una mayor concentración de propiedad y una estructura de gobierno corporativo más sólida están asociadas con un mejor desempeño financiero. Por ende, llegaron a la conclusión que el conflicto de agencia también puede aumentar el riesgo de endeudamiento de una firma.

En un estudio realizado por Almazán et al. (2020) encontraron que las empresas con una mayor concentración accionarial (es decir, con un mayor control por parte de los principales) tenían una menor presión fiscal, lo que sugiere que los accionistas tienen mayor poder para imponer políticas fiscales más favorables. Por otra parte, Mardones y Paredes (2021) argumentaron que la presión fiscal empresarial está influenciada no solo por el conflicto de agencia entre accionistas y directivos, sino también por otros factores como la competencia, la regulación fiscal y la cultura empresarial. En un estudio realizado por Ongena et al. (2022) encontraron que los accionistas pueden influir en la presión fiscal empresarial a través de la elección de los directivos y la supervisión de las políticas fiscales de la empresa. También encontraron

que las empresas con una mayor dependencia de la deuda tenían una mayor presión fiscal. En general, estos estudios sugieren que el conflicto de agencia puede tener un impacto significativo en la presión fiscal empresarial, pero que también hay otros factores importantes a considerar.

Bravo e Hidalgo (2020) analizan la carga tributaria a 16 países de América Latina incluido Ecuador, y demuestran que en América Latina en los últimos años se ha presentado un aumento de la presión fiscal, alcanzando en el año 2021 un incremento al 15,6%. Ecuador, en ese mismo año, alcanzó una presión fiscal del 21,9%, superando la media regional, los autores concluyen que los impuestos en ocasiones afectan al bienestar empresarial, debido a que hay empresas que pagan más de lo que ganan. Según el criterio del Instituto de Estudios Económicos (IEE, 2019) las presiones fiscales altas que sufren algunos países Latinoamericanos juegan un papel crucial, puesto que una presión baja aumenta la expectativa de rentabilidad de proyectos de inversión que puedan llegar al país. De igual modo, si los tipos impositivos son muy elevados, las inversiones se marcharán a otra parte, provocando un menor crecimiento económico. Hay, además, otros efectos negativos: una fiscalidad empresarial elevada induce, a una menor subida de los salarios, una tendencia al alza en los precios, etc. De hecho, de acuerdo con las investigaciones de la OCDE, los impuestos sobre los beneficios empresariales son los más dañinos para el crecimiento económico.

Los autores Mayoral y Segura (2020) elaboraron un estudio a nivel de España en donde obtuvieron una muestra de 31.966 empresas, aplicando la metodología modelo de regresión múltiple, en la que midieron la presión fiscal soportada por empresas españolas en el periodo 2008 - 2017 encontrando así que existe una paulatina aproximación de los tipos impositivos reales a los nominales, en las empresas estudiadas por los mismos. Los autores concluyeron que las empresas con dimensiones más grandes son las que adoptan estrategias de planificación fiscal más eficientes. Y por ende soportan menos presión. De igual manera, Rojas y Morán (2019) en su estudio aplicado a los países que conforman a América Latina y el Caribe discrepan los resultados obtenidos por Mayoral y Segura (2020), ya que mencionan que a las estrategias de planificación fiscal no se las puede denominar “eficientes”, debido a que estas estrategias, realizadas por los agentes han contribuido a la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios hacia el exterior. Generando problemas fiscales perjudiciales para los Estados de Latinoamérica y el Caribe.

Según Malla et. al (2022) mediante información obtenida de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de 81.429 empresas aplicando la metodología de carácter descriptivo correlacional, coinciden con el criterio emitido por Monterrey y Sanchez (2020) ya que mencionan que, en el año 2020, según cifras del Servicio de Rentas Internas se recaudó \$ 4.406.761,37; por concepto de impuesto a la renta representando el 35,59% de la recaudación bruta anual. Sin embargo, encontraron que las microempresas aportaron con el 64,80% de su utilidad gravable, las empresas pequeñas con el 24%, las medianas con el 7,90% y las grandes con el 3,30%. Es decir, las empresas más grandes con administración independiente son las que soportan menos presión, debido al número de empresas que se encuentra dentro de ese segmento, según las investigaciones realizadas por los autores anteriormente citados. Sin embargo, Bona et al. (2020) contraponen los resultados obtenidos por Monterrey y Sanchez (2020), en su investigación realizada a 782

empresas que cotizan en la bolsa española, excluidas las empresas de servicios y aplicando la metodología de Hadi para eliminar los valores atípicos, obtuvieron resultados en los que demostraron que las empresas que soportan menos presión fiscal no son las grandes empresas; todo lo contrario, para los autores son aquellas que poseen vínculos políticos como una estrategia empresarial.

Por otra parte, Serrano y Chiriboga (2019) analizaron una muestra de 27.877 empresas ecuatorianas en el periodo 2014-2017, aplicaron la metodología datos de panel y como proxy de la carga fiscal tomaron la Tasa Impositiva Efectiva (TIE), obteniendo resultados en los que mencionan que la tasa impositiva efectiva tiene una relación negativa y significativa con las variables tamaño y rentabilidad, es decir, que las empresas más grandes y más rentables soportan menor presión fiscal. En contraparte, se evidencia una relación positiva con la variable apalancamiento, lo que significa que las empresas más endeudadas soportan una mayor carga fiscal. La literatura propuesta por Fonseca et al. (2019) coincide con las investigaciones realizadas por Serrano y Chiriboga (2019) ya que, menciona que la presión fiscal será proporcional al tamaño de la empresa. Es así como, determinó que son las empresas medianas y grandes las que aprovechan en mayor medida los incentivos tributarios, antes que las empresas micro y pequeñas, lo que les ayuda a enfrentar una presión menos fuerte. El investigador aplicó el método de observación con una muestra de 45.000 empresas y dentro de este grupo el 8% pertenecía al sector manufacturero ecuatoriano. Los resultados evidenciaron que las pequeñas y medianas empresas soportan mayor presión fiscal, debido a que estas empresas incrementaron sus gastos no deducibles en un 50%, en promedio, y con ello la base imponible.

Según Wang et al. (2018) con base en los estudios realizados a 3.367 empresas estatales chinas que cotizan en bolsa en el periodo 2004 – 2010, para la metodología de su investigación aplicaron un modelo de regresión, La aplicación de este modelo les dio como resultado una relación positiva entre la Tasa Impositiva Efectiva (TIE) y la promoción del CEO. Lo que sugiere que los CEO o también denominado agentes, pueden ser agresivos en el pago de impuestos para complacer los intereses económicos de los principales. Según Cahyo y Stoffers (2020) mencionan que en un estudio realizado a 100 empresas manufactureras de Indonesia aplicando la metodología datos de panel dinámico descubrieron que las presiones competitivas ejercidas por los principales provocan que los agentes tomen decisiones de planificación fiscal agresiva. Es decir, aprovechándose de las deducciones que el Estado le permite efectuarse. Incluso llegando a pagar una Tasa Impositiva Efectiva que estaría muy por debajo de la tasa nominal establecida.

Sin embargo, según Villabona y Quimbay (2018) en sus estudios realizados mencionan que el sector minero, sector comercial y el sector industrial son los sectores con la tasa impositiva efectiva más altas en comparación con los otros sectores económicos. A pesar de que estos sectores gozan con beneficios tributarios sus tasas impositivas efectivas son del 26%, 22% y 21% respectivamente. Sin embargo, el sector textil con un 27% es uno de los sectores que presenta una tasa impositiva efectiva relativamente alta respecto a la presentada por los otros sectores. Según los autores, los sectores que presentan tasas

impositivas altas no están usando los beneficios tributarios de la manera correcta y por ende no pueden deducirse los gastos que les permitiría disminuir su base imponible y por consiguiente, pagar menos impuestos. Aquí se presenta un problema respecto a los agentes ya que ellos no están potenciando al máximo las decisiones y la oportunidad que les brinda el Estado para pagar menos impuestos.

Por otra parte, Deza et al. (2019) discrepan los resultados obtenidos por Malla et al. (2022) en donde mencionan que son las grandes empresas las que enfrentan menor presión. Para discrepar los resultados obtenidos por otros autores, sustentan la suya con base en el estudio de 28.000 empresas estudiadas en 2006, 39.000 en el 2011 y 45.000 en 2016. Argumentando que Malla et al. (2022), no presentan un análisis en el que demuestre cuantas empresas existen por categoría económica. Lo que significa que, si existen pocas empresas que se ubiquen o se las catalogue como grandes, su aporte será menor. En sus estudios realizados en 2016 la mayor parte de la muestra la integraban microempresas (42%) y pequeñas empresas (39%), mientras que las medianas y grandes empresas representaban un 13% y un 5%, respectivamente. Estos porcentajes explican por qué las grandes empresas aportan con un porcentaje muy bajo respecto a impuestos. Sin embargo, esa característica no determina si afrontan una presión fiscal alta o de lo contrario baja. Esos porcentajes solo representan cuanto del total empresarial integra cada segmento económico.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2012) en un estudio realizado en el que levantaron información mediante encuestas a 381 contribuyentes que corresponde al tamaño de la muestra, de los cuales se validaron 307; aplicando el método explicativo, dedujeron que la presión fiscal que deben afrontar las empresas independientemente si son organizaciones grandes o pequeñas representa una amenaza para las decisiones de inversión de las mismas. E incluso hay ocasiones en las que llegan a afectar su liquidez y rentabilidad. Los autores mencionan es importante que el Estado apoye a la economía y genere políticas tributarias que regulen la carga y presión tributaria que mejore la economía, a través de la creación de una cultura tributaria basada en el control de la gestión, integración de la información y la equidad social. El “Impuesto a la Renta tienen un efecto perverso sobre las decisiones de inversión privada, por tanto, sobre el crecimiento económico y el empleo” (Quispe y Ayaviri, 2021, p. 266).

De igual manera, la literatura sostiene que las empresas soportan tasas impositivas efectivas diferentes a la tasa impositiva establecida en la ley. Los autores Quispe y Ayaviri (2021) indican que, en América Latina, la presión tributaria de los contribuyentes es alta por las diferentes tasas impositivas que soportan con respecto a sus ingresos, la inversión y la rentabilidad de las empresas. No obstante, las recaudaciones tributarias son una fuente de financiamiento para los ingresos nacionales. Las contribuciones dependen de los tipos de impuestos, a mayor carga y presión tributaria mayores serán los ingresos nacionales y del Estado; sin embargo, para los contribuyentes puede tener efectos negativos relacionados con los ingresos, la rentabilidad y la inversión empresarial. Como menciona la Organización de Naciones Unidas (ONU et al., 2020) con base en estudios realizados a 33 países de América Latina, determinaron que la región entregó el 27% de su ganancia por impuesto sobre la renta en el 2019. Esto evidencia que, el Gobierno de los países Latinoamericanos depende más de los ingresos por impuesto sobre la renta de las empresas que los países



de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). De manera que las empresas al tener que soportar mayor presión deciden aplicar planificaciones tributarias que ayuden a disminuir estos costos.

### 3. Métodos

El presente estudio que analiza la relación entre el conflicto de agencia y presión fiscal es de tipo cuantitativo con corte longitudinal, ya que se observó a un grupo de empresas en el periodo 2017 - 2021. Para el presente análisis se recopiló información de las declaraciones realizadas por las sociedades del sector textil ecuatoriano, a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, entidad de control de estas sociedades, según su codificación CIIUU C1410. Una vez obtenida la base de datos se determinó la muestra de estudio, de acuerdo con el siguiente criterio:

**Tabla 1**

*Número de Empresas para el sector de estudio*

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Iniciales	255	260	340	382	389
(-) Empresas con RAI cero	2	7	139	114	114
(-) Empresas con la TIE >1	2	6	3	11	11
(-) Empresas con la TIE <1	74	70	55	159	129
(=) Empresas de Estudio	177	177	143	98	135

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Valores y Seguros

Las empresas que han llegado a tener un RAI (resultado antes de impuestos) cero, han obtenido ese resultado debido a que a partir del año 2019 inició la pandemia de COVID-19, la cual provocó que las empresas no generaran ventas y ningún otro tipo de ingresos, por lo tanto, no obtuvieron resultados debido a que sus actividades económicas estuvieron suspendidas. Un RAI cero significa que las empresas bien pudieron generar ingresos, pero al final fueron ingresos que solamente llegaron a cubrir sus costos y por ende el resultado llegó a ser cero. Por dicho motivo no tuvieron que efectuar el pago de impuestos, participación a trabajadores y ningún otro rubro. Por consiguiente, dichas empresas llegaron a tener ese resultado de cero. Según se observa en la Tabla 1 el RAI se ve afectado en los tres últimos años. Es decir, a partir del año 2019 incrementó el número de empresas que llegaron a tener RAI cero lo que, afectó al estudio pues no se pudo llegar a analizar empresas con RAI cero porque las mismas no se vieron afectadas por la presión fiscal; ya que, su base imponible no llegó al monto establecido por la ley para el cálculo del impuesto.

La base de datos conformada por un total de 1626 observaciones iniciales del sector textil comprendidas entre el periodo 2017 - 2021 fueron sometidas a una cautelosa revisión de los valores correspondientes a

cada declaración realizada por parte de las sociedades en el formulario correspondiente 101 (formulario SRI), se realizó dicha verificación para descartar valores erróneos, es decir que no cumplan con el criterio de la ecuación contable. Consecuente, se procedió a la depuración de datos en la que se excluyeron aquellas observaciones que presentaban RAI (Resultado antes de Impuestos) cero; es decir, empresas que no tuvieron ingresos o que solo llegaron a cubrir sus costos y no tuvieron una carga fiscal. Después, se restó a las observaciones que tenían una TIE superior e inferior a 1 ( $1 < TIE > 1$ ), tomando como referencia el criterio mencionado en la literatura por (Deza et al., 2019) en la que sugieren que se deben eliminar los valores atípicos o extremos para evitar que se sesguen los resultados. Si la TIE máxima o mínima es muy alta o baja en comparación con el resto de las tasas, podría considerarse un valor atípico y, por lo tanto, eliminarse. Se decidió aplicar dicho criterio ya que de no hacerlo se podría tener un efecto desproporcionado en los resultados. Luego de realizar esta eliminación se obtuvo las empresas usadas para aplicar el estudio. Para analizar la relación entre el conflicto de agencia y la presión fiscal se calculó la TIE tomada del artículo de (Deza et. al, 2019) cómo la razón entre el impuesto a la renta causado y el resultado antes de impuestos. Formula que se detalla a continuación:

$$Tasa\ Impositiva\ Efectiva = \frac{Impuesto\ Causado}{Resultado\ antes\ de\ Impuestos}$$

**TIE.** - Tasa impositiva efectiva. Se obtiene dividiendo IC y el RAI.

**IC.** – Impuesto causado

**IR.** - Se obtiene multiplicando la tasa legal por el RAI.

**RAI.** - Resultado antes de impuestos.

Para cada una de las sociedades del sector textil ecuatoriano, el impuesto causado (IC) se define como: el resultado de aplicar la tasa legal, a la base imponible sobre la que se calcula el impuesto, según la normativa tributaria vigente en Ecuador (LRTI, 2020), en otras palabras, es el impuesto que se debe pagar en función a los ingresos de actividades económicas; y el resultado antes de impuestos (RAI) se define como: el ingreso total que una empresa obtiene de sus actividades económicas después de restar gastos y otras deducciones. Este resultado muestra cuánto dinero ha ganado o perdido la empresa antes de que se le apliquen los impuestos. Por consiguiente, se decidió aplicar la fórmula mencionada con anterioridad ya que la importancia de este estudio radica en el análisis de cuanta presión ejerce el estado sobre las sociedades al momento de exigir su pago y cuánto en realidad las empresas terminan soportando luego de realizar la conciliación tributaria respectiva. Para entender el estudio es importante conocer cuando se considera una TIE mayor o menor. Se dice que una empresa soporta mayor presión fiscal cuando el porcentaje de impuestos que en realidad paga es superior a la media de las empresas del mismo sector. Esto implica que una mayor proporción de ingresos o ganancias de una firma se destinará al pago de impuestos y afectará de manera negativa su capacidad para durar en el tiempo, invertir o hacer crecer su patrimonio. Mientras que

las empresas soportan una menor presión fiscal cuando se encuentra bajo la media de impuestos que pagan las otras organizaciones pertenecientes al mismo sector.

De este modo, una vez depurada la base de datos se procedió a realizar una agrupación por años de las firmas que presentaban y no conflicto de agencia, lo que se plasmó en la siguiente tabla:

**Tabla 2**

*Muestra para el sector de estudio, sector textil periodo 2017 - 2021*

	2017		2018		2019		2020		2021	
<b>Nº de Empresas</b>										
Conflicto de agencia	32	18%	37	21%	37	26%	23	23%	40	30%
No conflicto de agencia	145	82%	140	79%	106	74%	75	77%	95	70%
<b>Total</b>	<b>177</b>	<b>100%</b>	<b>177</b>	<b>100%</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>	<b>98</b>	<b>100%</b>	<b>135</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Para seleccionar las empresas que presentaron o no conflicto de agencia se usó el siguiente criterio. Se descargó los balances del periodo 2017 – 2021 según su codificación CIIUU 1410 perteneciente al sector textil. Cabe recalcar que se puede buscar a las empresas por el nombre, Ruc o expediente. Sin embargo, para el presente estudio se buscó por el número de expediente. Consiguientemente, se examinó empresa por empresa en el portal de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, en el caso de estudio de las empresas resultantes de la depuración, luego se revisó en la pestaña de administradores el nombre del gerente general, después se verificó si el gerente formaba parte de los accionistas. En caso de que el administrador no se encontrara dentro de los accionistas ahí se le ubicó dentro del grupo que presentó conflicto de agencia. Ya que el administrador no comparte propiedad con el dueño de la empresa. Y todo lo contrario cuando se revisó las empresas se encontró que algunas firmas no presentaban conflicto de agencia ya que estaban registrados como gerentes y también constaban dentro de la nómina de accionistas de la organización. Después de analizar dicho criterio se procedió a separar las empresas que presentaban conflicto de agencia de las que no presentaban, una vez obtenida la tabla se observó que existe un mayor número de empresas en cada año que no presentaban conflicto de agencia y que representaron el 23% en promedio de la muestra.

Para conocer si existen diferencias estadísticamente significativas entre los valores medios de muestras independientes de diferente tamaño se procedió a aplicar el test de Welch. Según Lugo y Pino (2021) la prueba utiliza la estadística de Welch, que se calcula dividiendo la diferencia entre las medias de las dos muestras por una estimación del error estándar. Esta estimación del error estándar tiene en cuenta los tamaños de muestra y las varianzas estimadas de cada muestra. La decisión de aceptar o rechazar la hipótesis nula depende del valor crítico de la estadística de Welch y del nivel de confianza elegido. Si el valor del estadístico t es mayor que el valor crítico, se puede rechazar la hipótesis nula y concluir que no existe una diferencia significativa entre las medias de las dos muestras (Ortiz y Moreno, 2011, p. 142). Por lo tanto, el estudio aplicó el test a dos grupos, los cuales se dividió en empresas que presentaban conflicto de agencia y las que no presentaban dicha característica.

## 4. Resultados

**Tabla 3**

*Caracterización del sector textil en miles de dólares, periodo 2017 - 2021*

<b>Años</b>	<b>Nº empresas</b>	<b>Activos</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Utilidad gravable</b>
2017	177	\$ 329.653,73	\$ 357.094,44	\$ 23.994,67
2018	177	\$ 325.866,67	\$ 360.131,28	\$ 20.105,79
2019	143	\$ 334.528,77	\$ 461.196,61	\$ 21.670,83
2020	98	\$ 165.984,86	\$ 126.249,38	\$ 2.866,72
2021	135	\$ 220.792,27	\$ 208.869,13	\$ 8.367,38

*Nota:* Los valores detallados en la tabla se encuentran expresados en miles de dólares.

Fuente: Basado en la información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

En la Tabla 3 se observan las cuentas de activos, utilidades e ingresos; caracterizadas como relevantes dentro de este estudio y su análisis. Teniendo en cuenta que las cuentas de activo, ingresos y utilidad son de suma importancia en el contexto de la presión fiscal. Estas cuentas reflejan la situación financiera y los resultados operativos de una entidad, lo que a su vez tiene un impacto directo en los impuestos que se deben pagar. Por consiguiente, dichas cuentas son esenciales para determinar la base imponible y calcular los impuestos de las entidades del sector. Además, estas cuentas proporcionan información sobre los recursos de la entidad, los ingresos generados y la utilidad gravable, lo que tiene un impacto directo en la presión fiscal a la que está sujeta. En el estudio se puede observar que en el año 2019 pese al inicio de la pandemia provocada por el COVID – 19, las empresas presentaron una mayor inversión de activos, con utilidades e ingresos mayores en comparación con los años anteriores. Consecuente, el año 2020 en el que se desató la pandemia se puede observar que la inversión en activos y los ingresos disminuyeron debido a que las actividades industriales se paralizaron durante meses provocando que las empresas se vean obligadas a afrontar más costos y obtener menos ingresos. Esto se ve reflejado en las cuentas de ingresos, las cuales demuestran la disminución por el conjunto de entidades que se usó para el estudio a través de sus actividades textiles. Los ingresos que obtuvieron las empresas en el año 2020 fueron fundamentales para calcular los impuestos, y la presión fiscal que soportaron las mismas. Para concluir, en el año 2021 la economía mejoró y las empresas volvieron a retomar sus actividades normales, por ende, en ese año las empresas aumentaron sus ingresos y su utilidad mejorando su estabilidad económica.

Tabla 4

TIE promedio de las empresas del sector textil por nivel de actividad

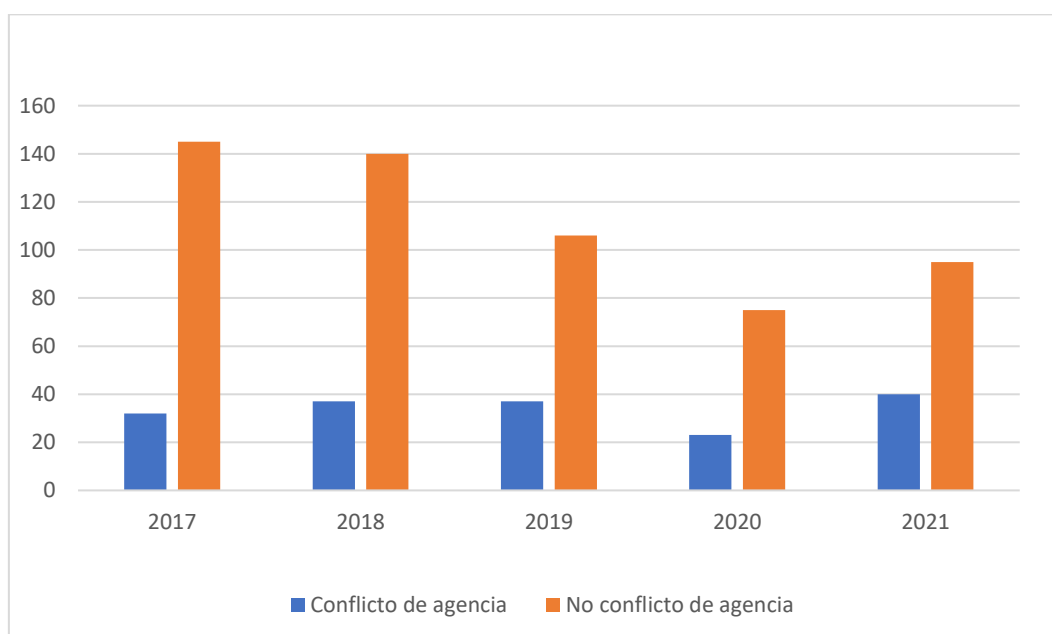
	Observaciones	TIE $\bar{X}$
Micro	214	23%
Pequeña	309	27%
Mediana	158	35%
Grande	49	39%
<b>Total</b>	<b>730</b>	<b>124.00%</b>

Fuente: Basado en la información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Como se observa en la tabla 4 se clasificó las observaciones según su tamaño como micro, mediana y gran empresa, también se pudo observar que de acuerdo con el nivel de actividad la presión que ejerce el Estado sobre las empresas es mayor. Es decir, las microempresas llegaron a presentar un nivel de presión del 23%, mientras que las grandes empresas llegaron a establecer un porcentaje de presión fiscal del 39%. Por ende, conforme aumenta el nivel de actividad se puede observar en la tabla 4 una tendencia ascendente respecto a la TIE promedio. La tabla 4 también demuestra que no existe un número significativo de empresas grandes en Ecuador; sin embargo, la presión que afronta dicho número de firmas medida por la variable TIE es alta. Demostrando que las sociedades catalogadas como grandes destinan gran parte de sus ganancias al pago de impuestos independiente de si presentan o no conflicto de agencia. Por consiguiente, se concluye que las grandes empresas soportan una mayor presión fiscal.

Figura 1

Empresas del sector textil que presentan y No conflicto de Agencia



En la figura 1 se observa que el número de empresas que tienen la característica conflicto de agencia (CA) es inferior a las firmas que no presentan conflicto de agencia (NCA). Un factor que puede explicar esta observación es que en Ecuador un mayor número de empresas son familiares antes que una de administración independiente. Es decir, estas firmas se encuentran gerenciadas por accionistas de la firma, y los dueños son quienes llevan el direccionamiento de su organización. Para algunos autores como Jensen y Meckling (1976), el conflicto de agencia puede generar ventajas como la generación de incentivos para la eficiencia; es decir, puede motivar a los administradores a buscar formas de mejorar el desempeño y eficiencia de la empresa. Pese a las ventajas generadas, los dueños de las empresas temen que el conflicto de agencia provoque una pérdida de valor para la entidad cuando los intereses de los administradores no estén alineados con el de los propietarios, ya que puede haber decisiones que se tomen en beneficio propio y que afecten negativamente el valor de la empresa a largo plazo. La desalineación de objetivos es otro factor de temor generado por el conflicto de agencia que puede dar lugar a una falta de coordinación y objetivos inconsistentes entre los diferentes miembros de la organización, lo que puede afectar la eficiencia y cohesión interna. El temor por parte de los empresarios se ve solucionado a partir de la creación de firmas en las que los gerentes sean los propios accionistas (NCA). Se puede evidenciar dicha hipótesis mediante el análisis de la figura 1 en la que se puede apreciar que existe una tendencia más alta de las empresas NCA.

## Figura 2

*Comparación de la TIE promedio de las empresas pertenecientes al sector textil*



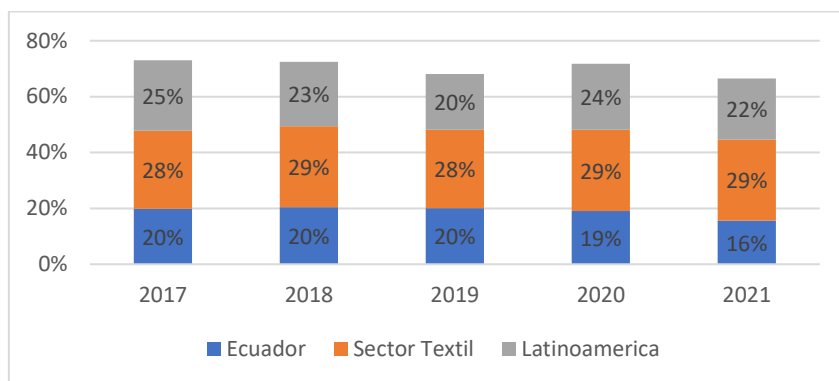
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Valores y Seguros

En cuanto a la tasa impositiva efectiva promedio (figura 2), las empresas gerenciadas por sus dueños (NCA) presentan mayores niveles de presión fiscal en comparación con las de administración independiente (CA), hallazgo que es permanente durante el período de análisis. Los resultados brindan evidencia de los posibles efectos de la administración propietaria sobre la carga fiscal que soportan. En otras palabras, la TIE promedio de las empresas con CA es inferior con dos puntos porcentuales en comparación con las que NCA. Es decir, las empresas que no comparten propiedad (CA) son menos susceptibles a una presión fuerte por parte del estado; ya que según Almazán et al. (2020) la gerencia independiente aplica estrategias de

planificación fiscal, aprovecha los beneficios tributarios o tienden a evadir impuestos para disminuir el pago de impuestos. Sin embargo, las empresas que presentan administración propietaria (NCA); según Fonseca et al. (2019), no tienen estrategias tributarias por ende le conllevan a una base imponible más alta, generando que paguen más impuestos, característica que se ve reflejada en el promedio de su presión fiscal que a diferencia de las empresas con CA se encuentra en el 29%.

### Figura 3

Comparación de la presión fiscal entre el sector textil, Ecuador y Latinoamérica periodo 2017 – 2021

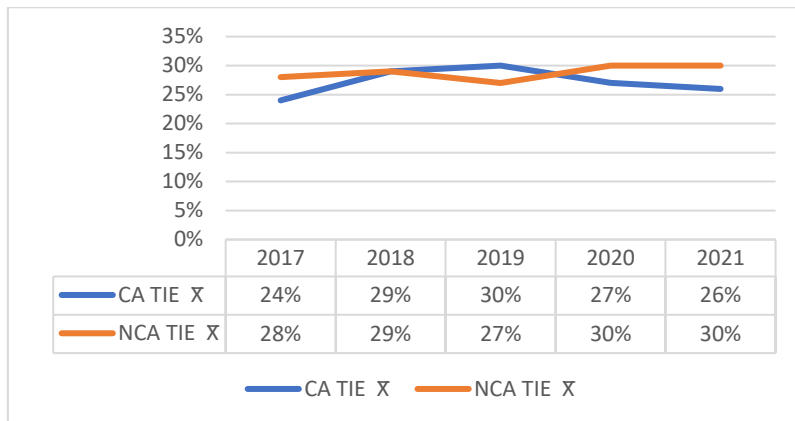


Fuente: Tomado del artículo “El esfuerzo fiscal en los países de América Latina y el Caribe”

En la figura 3 se observa una comparación entre la presión fiscal que soportan las empresas del sector textil frente a la presión que soporta Ecuador y Latinoamérica. La presión fiscal es un factor que se ve condicionado por el impuesto causado de las entidades y el cual se ve reflejado en el aporte sobre el PIB. En segunda instancia, en la mayoría de los casos se evidencia que la presión fiscal en América Latina se encuentra en un promedio del 22,78%, corroborando lo que menciona Rosignolo (2017), la figura 3 demuestra que los países latinoamericanos como Perú, Uruguay y Argentina, entre otros soportan tasas más altas en comparación con las de Ecuador. Siendo este, uno de los países con menor presión en Latinoamérica con un promedio del 19%. La presión tributaria alcanzó los 28 puntos del en el sector textil en el periodo 2017 – 2021, situándose muy por encima del porcentaje promedio de Latinoamérica y Ecuador. También supera a la tasa legal del 25% establecido en la LRTI. Se puede concluir que el sector soporta una gran presión que puede afectar a su rentabilidad.

## Figura 4

Comparación de la TIE promedio entre las empresas que presentan y no conflicto de agencia



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Valores y Seguros

La figura 4 evidencia que las firmas NCA cuentan con mayores niveles de presión fiscal respecto a las que son administradas de forma independiente (CA), esta situación presenta indicios de que las empresas con menor presión fiscal; este caso las CA apuestan por mantener gerentes independientes que controlen sus operaciones. Además, los dos grupos de análisis exhiben tendencias de evolución distintas; esto es, las empresas con NCA demuestran un crecimiento sostenido de sus niveles de presión fiscal; en contraste, con las empresas CA, lo cual al observar la Figura 4, evidencia una brecha existente entre los grupos de estudio. Sin embargo, los resultados obtenidos al aplicar el test de Welch a los dos grupos de estudio (CA y NCA) demostró que ninguna de las diferencias resultó ser estadísticamente significativa. Datos que se pueden corroborar en el Anexo 1.

## 5. Discusión

Los resultados obtenidos en el presente estudio permiten contraponer los estudios realizados por Sánchez (2020) en el que afirman que el conflicto de agencia puede ser uno de los generadores de la presión fiscal. A la vez que sustenta los estudios realizados por Sánchez (2020), Acosta et al., (2019), Almazán et al. (2020), y Ongena et al., (2022) en los que mencionan que los accionistas pueden influir en la presión fiscal empresarial a través de la elección de los directivos y la supervisión de las políticas fiscales de la empresa. Por consiguiente, los resultados obtenidos dentro de este estudio demuestran que las empresas que soportan menos presión fiscal son aquellas que presentan una administración independiente (CA).

La presión fiscal que soportan las firmas se encuentra condicionada por factores como: la deducción de gastos, base imponible e ingresos. Por otro lado, las variaciones en los tipos efectivos pueden tener influencia negativa en la utilidad de la empresa, como se observa en la Figura 1 una parte de las ganancias de las empresas es captada por el Estado. Por otra parte, para Quisphe y Ayaviri (2021) si la presión fiscal



que afrontan las firmas de administración independiente (CA) y de propiedad compartida (NCA) fuese menor, contribuiría a la mejora no solo de los ingresos y ganancias, sino que principalmente podría permitir que las empresas del sector textil crezcan económicamente, generen más plazas de empleo e incluso exporten sus productos, permitiendo que se dinamice la economía del país. Por consiguiente, los resultados obtenidos respaldan la afirmación realizada por los autores anteriormente mencionados. Al igual que Quisphe y Ayaviri (2021), el autor Bona et al. (2020) menciona que los impuestos y la presión fiscal que soportan las empresas son barreras que limitan la capacidad de expansión, inversión, generación de plazas de empleo y otros factores. Esto se puede evidenciar en los resultados obtenidos en el presente estudio en la Figura 2, que también coinciden con los datos obtenidos por Villabona y Quimbay (2018) en el que mencionan que el sector textil con un 27% es uno de los sectores que presenta una tasa impositiva efectiva relativamente alta respecto a la presentada por otros sectores.

Según los autores, al ubicarse la presión fiscal en un promedio del 28%, con tasas impositivas relativamente altas puede significar que no están usando los incentivos tributarios de la manera correcta y por ende no pueden deducir los gastos que les permitiría disminuir su base imponible y por consiguiente pagar menos impuestos. En este estudio también se demostró que las organizaciones textiles con gerencia independiente (CA) presentan una TIE promedio del 27% mientras que las que comparten propiedad (NCA) tienen una TIE promedio del 29%, entre estos dos grupos existe una diferencia visual de dos puntos porcentuales representada en la Figura 2. Por tanto, el estudio sugiere que el conflicto de agencia no genera una mayor presión. Es decir, la presión fiscal presenta una relación indirecta con el conflicto de agencia. Esta afirmación se puede evidenciar en la Figura 4, en donde se puede observar una tendencia creciente respecto a la TIE promedio de las empresas que presentan una administración propietaria (NCA). Además, existen factores como el tamaño que condicionan el mayor pago de impuestos. Esto se evidencia, en estudios realizados por Monterrey y Sanchez (2020) en el que demuestran que las grandes firmas son las que usualmente presentan una gerencia independiente y menores niveles de presión fiscal; en Ecuador dichas sociedades se encuentran catalogadas como sociedades anónimas (S.A).

Para los autores Malla et al. (2022) las grandes firmas aportan el 3,30% de su utilidad gravable. Es decir, las empresas más grandes con administración independiente son las que soportan mayor presión. Al igual que este estudio, se encontró que las grandes empresas poseen una TIE promedio del 39%; es decir, mientras más grande la empresa mayor presión ejercerá el Estado sobre la misma. El estudio también analizó la presión fiscal mediante un indicador de tipo impositivo efectivo (TIE) y a partir de información contable registrada en las declaraciones realizadas por los contribuyentes acerca de lo que efectivamente declararon y pagaron en obligaciones tributarias en un ejercicio fiscal determinado. En dicho análisis se pudo evidenciar mediante las cuentas de activos, ingresos, impuesto causado y participación a trabajadores que cada empresa y situación es única. De tal manera, que se puede asociar con lo mencionado por Monterrey y Sanchez (2020) donde afirman que las empresas que presentan conflicto de agencia pueden presentar una menor presión fiscal debido a varias razones: poseer estructuras fiscales complejas, deducciones y exenciones fiscales, presión política. Según Mardones y Paredes (2021) una presión fiscal alta puede tener incidencia en los siguientes factores: deslocalización de ganancias o el uso de paraísos fiscales.

Es importante destacar que no todas las grandes empresas tienen conflicto de agencia ni evaden impuestos. Algunas empresas cumplen con sus obligaciones fiscales de manera responsable y ética. Sin embargo, es cierto que algunas grandes empresas pueden utilizar estas estrategias para reducir su carga impositiva, y por ende presentar menor presión fiscal respecto a las firmas de propiedad compartida (NCA). No obstante, este estudio debido a su alcance no puede determinar cuáles son las estrategias que emplean las empresas para presentar menor presión fiscal. Aunque no sean una diferencia significativa, las empresas de administración independiente (CA) se encuentran dos puntos porcentuales bajo. Con respecto a los resultados obtenidos en la figura 3 se puede corroborar lo que plantean Bravo e Hidalgo (2020) en su estudio. En el que mencionaron que América Latina posee una presión fiscal promedio del 22,78% en los últimos años. Sin embargo, la presión fiscal que afronta el Ecuador es menor en comparación con algunos países latinoamericanos. En los resultados obtenidos dentro de esta investigación se puede apreciar que el Ecuador presenta una presión fiscal promedio del 19% relativamente baja respecto a lo soportado por el sector textil, que le hace frente con sus utilidades a un 28% de presión ejercida sobre las firmas textiles.

Los resultados obtenidos en este estudio coinciden con la literatura propuesta por Fonseca et al. (2019) y con las investigaciones realizadas por Serrano y Chiriboga (2019) ya que, los autores mencionan que la presión fiscal será proporcional al tamaño de la empresa. Y que el conflicto de agencia no tiene ningún efecto sobre la presión que soporten las mismas. En la Figura 4 presentada con anterioridad se puede evidenciar que la presión fiscal es proporcional al tamaño de las firmas. Mientras más grande la empresa mayor presión será ejercida sobre la misma. Es así como, determinaron que las empresas independientemente de su tamaño deberían aprovechar en mayor medida los incentivos tributarios (gasto tributario) que afecta al indicador TIE, para que puedan enfrentar una presión menos fuerte. Dentro de los gastos tributarios se encuentran las deducciones, exenciones, créditos tributarios, etc. Los resultados obtenidos también coinciden con el criterio de Bona et al. (2020) donde demuestran que las empresas que soportan menor presión fiscal no son las grandes empresas; todo lo contrario, para los autores depende de la estructura fiscal y estrategias empresariales de cada firma.

Por consiguiente, los resultados obtenidos en este estudio evidenciaron que las pequeñas y medianas empresas soportan menor presión fiscal, debido a que las empresas disminuyeron sus gastos y con ello la base imponible. Esto puede explicar los resultados obtenidos en este estudio, cerca del cien por ciento de las empresas estudiadas se encuentran catalogadas como pequeñas y medianas empresas. Gran parte de dichas empresas se encuentra dentro del grupo de gerencia compartida (NCA) en donde se evidenció que soportan una presión promedio del 29%, con una tendencia creciente respecto a las de administración independiente (CA). Es importante mencionar que los resultados obtenidos en este estudio se ven condicionados por el número de empresas. Es decir, hay un número elevado de firmas que no presentan conflicto de agencia y son pocas las que presentan una gerencia independiente (CA). Para ser concretos de las 730 firmas usadas para el estudio 169 presentan conflicto de agencia y las 561 sociedades restantes no presentan dicho conflicto. Los valores mencionados con anterioridad al representarlos en porcentaje se pueden decir que el 23% de las organizaciones presentan conflicto de agencia mientras que el 77% no

presenta dicha característica. Por consiguiente, se puede justificar los resultados de manera lógica ya que en estudios realizados por Ortiz et al. (2019) afirma que el 89% de las empresas del Ecuador son familiares y por ende, no presentan ningún conflicto dentro de su administración.

## **6. Conclusión**

Esta investigación tuvo por objetivo contribuir al sector textil y dotar de información a quienes tengan preceptos diferentes respecto al conflicto de agencia y su efecto en la presión fiscal de las mismas. En concreto, se analizó la variable conflicto de agencia en empresas del sector textil utilizando el test de Welch a 730 empresas pertenecientes al sector textil ecuatoriano a lo largo del periodo 2017- 2021. El estudio demostró que las empresas con administración independiente (CA) presentaron menor presión fiscal respecto a las de gerencia compartida (NCA). El presente estudio también determinó que la existencia de conflicto de agencia en las empresas del sector textil ecuatoriano presentó menores niveles de presión fiscal soportada por las mismas. Si bien el conflicto de agencia es un factor empresarial que solo al mencionar conflicto se puede interpretar como una característica negativa dentro de una entidad; en realidad, no representa ninguna amenaza. Al realizar un análisis y luego de obtener los resultados se pudo afirmar que las firmas que poseen una administración independiente no soportan una mayor presión. Al aplicar el test de Welch se confirmó que las diferencias no son estadísticamente significativas.

También, se pudo evidenciar los resultados obtenidos por varios autores en el que mencionan que el conflicto de agencia es una variable de riesgo para las empresas, ya sea porque los gerentes persiguen objetivos distintos a el de los accionistas, por la existencia de información asimétrica, o simplemente por la necesidad de los gerentes por obtener beneficios a corto plazo. Por otra parte, el estudio también demostró que la presión que soportan las empresas del sector textil no se encuentra condicionadas por el conflicto de agencia. Todo lo contrario, existen empresas que son direccionadas por CEOs independientes que ha logrado crear estrategias y herramientas para guiar las empresas de las que están a cargo y por ende obtener resultados positivos. Sin embargo, se pudo observar que, pese a los resultados positivos obtenidos también conocidos como utilidad, la tasa legal es superior a la nominal. Es decir, las empresas destinaron gran parte de su utilidad al Estado. Y por ende la presión que soportaron fue alta. Para las sociedades en Ecuador el porcentaje es del 25% para las sociedades.

La base imponible está vinculada al beneficio contable y por ende se encuentra afectada por la presión fiscal. Es lógico entender que la tasa impositiva efectiva varía entre empresas, ya que no todas las organizaciones poseen los mismos resultados. Teniendo en cuenta de que las firmas poseen estructuras completamente diferentes, aunque pertenezcan al mismo sector. Las empresas que presentaron una presión fiscal baja pudieron haberse acogido a regímenes especiales, deducciones o haberse hechos acreedores de algún incentivo tributario. Además, pudieron haber realizado ajustes que pudieron resultar beneficiosos para algunas empresas. El presente estudio se vio limitado por la falta de información respecto a la presión soportada por las empresas del sector textil en Ecuador. Algunos autores mencionan que se evidencia que la carga y presión tributaria tiene un efecto negativo en los ingresos y rentabilidad. Sin embargo, el estudio

no se centra en dicho tema como tal. Por consiguiente, de esta premisa nacen las posibles líneas de investigación direccionada a posibles estudios posteriores que investiguen como afecta la presión fiscal a los ingresos y a la rentabilidad de las empresas. Podrían usarse cuentas importantes como ingresos, rentabilidad, cálculo de la presión fiscal representada a través de la variable TIE e incluso calcular ratios para observar cuanto impacta la presión fiscal en el comportamiento de las cuentas mencionadas. Finalmente, esta investigación puede contribuir al sector textil y dotar de información a quienes tengan preceptos diferentes respecto al conflicto de agencia y su efecto den la presión fiscal de las mismas.

## 7. Referencias

- Acosta, J., Ospina, D., & Landazábal, N. (2019). Values and control of agency problems in family businesses. *Revista Lasallista de Investigacion*, 16(2), 106–121. <https://doi.org/10.22507/rli.v16n2a10>
- Amaluisa, S. (2019). Bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana: ¿Elevada concentración industrial o problemas productivos estructurales? *Bolentín de Coyuntura*, 1(21), 13. <https://doi.org/10.31164/bcoyu.21.2019.691>
- Baker, R. (2019). The Agency of the Principal–Agent Relationship: An Opportunity for HRD. *Advances in Developing Human Resources*, 21(3), 303–318. <https://doi.org/10.1177/1523422319851274>
- Banco Central del Ecuador. (2022). Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022. *Banco Central Del Ecuador*. [www.bce.ec](http://www.bce.ec)
- Banco Mundial. (2022). *Informe Anual 2022 del Banco Mundial*. 1–116.
- BID. (2012). *La tasa efectiva de imposición a la renta empresarial*.
- Bona, C., Pérez, J., & Santana, D. (2020). Political ties and corporate tax burden in Spain. *Revista Espanola de Financiacion y Contabilidad*, 49(1), 74–93. <https://doi.org/10.1080/02102412.2019.1573049>
- Cahyo, A., & Stoffers, J. (2020). Market Competition and Agency Problem: a Study in Indonesian Manufacturing Companies. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 11(1), 65–77. <https://doi.org/10.15294/jdm.v11i1.21684>
- CEPAL. (2007). *La tributación directa en América Latina y los desafíos a la imposición sobre la renta*.
- Deza, M., Carrillo, P., & Ruiz, M. (2019). *Imposicion efectiva a las empresas en Ecuador*. 4(9), 6–30.
- Dias, P., & Reis, P. (2018). The relationship between the effective tax rate and the nominal rate. *Contaduria y Administracion*, 63(2). <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1609>
- Flagmeier, V., Müller, J., & Sureth, C. (2023). When do firms highlight their effective tax rate? *Accounting and Business Research*, 53(1), 1–37. <https://doi.org/10.1080/00014788.2021.1958669>
- Fonseca, A., Fernández, E., & Martínez, A. (2019). Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presión fiscal a nivel internacional. *Revista Espanola de Financiacion y Contabilidad*, 48(2), 224–253. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1524221>
- Huang, C. L., & Chang, B. G. (2010). The effects of managers' moral philosophy on project decision under agency problem conditions. *Journal of Business Ethics*, 94(4), 595–611. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0340-5>
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *The Economic Nature of the Firm: A Reader, Third Edition*, 283–303. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511817410.023>
- Li, S., & Zuo, X. (2020). Agency Costs in Family Business: A Review. *Journal of Service Science and Management*, 13(02), 377–387. <https://doi.org/10.4236/jssm.2020.132025>
- LRTI. (2020). Reglamento para aplicación Ley de régimen tributario interno. *Registro Oficial Suplemento*, 209, 218. [file:///C:/Users/Franklin/Downloads/REGLAMENTO\\_APLICACIÓN\\_DE\\_LA\\_LEY\\_DE\\_REGIMEN\\_TRIBUTARIO\\_INTERNO.pdf](file:///C:/Users/Franklin/Downloads/REGLAMENTO_APLICACIÓN_DE_LA_LEY_DE_REGIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO.pdf)
- LRTI. (2021). Ley de régimen tributario interno. *Registro Oficial Suplemento* 463, 478, 79. [http://quito.com.ec/inversiones/download/Marco Normativo/Normas/ley\\_de\\_regimen\\_tributario\\_interno.pdf](http://quito.com.ec/inversiones/download/Marco%20Normativo/Normas/ley_de_regimen_tributario_interno.pdf)
- Lugo, J., & Pino, L. (2021). Inferential Reasoning Levels for t-Student Statistical. *Bolema - Mathematics Education Bulletin*, 35(71), 1776–1802. <https://doi.org/10.1590/1980-4415V35N71A25>
- Malla, F., Matailo, L. de J., Largo, N., Naranjo, X., & Rojas, M. (2022). Análisis del sector empresarial de Ecuador y su aporte a las recaudaciones tributarias y empleabilidad. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(2), 3785–3797. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v6i2.2128](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.2128)
- Martínez, M., Reyes, K., & Vega, F. (2022). Ecuador: Efecto de la presión fiscal sobre la recaudación tributaria. Estimación de la curva de Laffer, periodo 2000-2020. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(2), 71–83. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.2.971>
- Monterrey, J., & Sanchez, A. (2020). How has the tax burden on Spanish companies evolved over the last decade? Regulatory remedies versus tax planning. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 23(2), 224–237. <https://doi.org/10.6018/rcsar.370841>
- ONU, CIAT, BID, & OCDE, C. de D. de la. (2020). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean Estadísticas tributarias en y el Caribe*. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/58a2dc35-es.pdf?expires=1661882345&id=id&accname=ocid75017717&checksum=B08102244A75CBA8BAC635A8167D072C>
- Ortiz, J., & Moreno, E. (2011). *¿ Se necesita la prueba t de Student para dos muestras independientes*

- asumiendo varianzas iguales ? 4(2).*
- Ortiz, K., Campos, E., Alvarado, M., & Alcívar, C. (2019). Análisis de las empresas familiares en Ecuador desde una óptica multivariante. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(4), 161–174. <https://doi.org/10.31876/rcs.v25i4.30524>
- Palomeque, G. (2018). Gobierno Corporativo y Poder desde la Perspectiva de La Teoría de Agencia Corporate Governance And Power From The Perspective Of The Agency Theory. *Ciencias Administrativas - Revista Digital*, 11, 41–54. <http://revistas.unlp.edu.ar/CADM>
- Pestana, L., Pereira, L., & Lopes, C. (2021). Testing the capital structure of Portuguese family businesses. *Revista Contabilidade e Finanças*, 32(87), 510–527. <https://doi.org/10.1590/1808-057X202113190>
- Pokhodun, Y. (2021). Minimizing the agency problem and aligning the interests in international commercial agency. *Contemporary Research on Organization Management and Administration*, 9(2), 56–72.
- Poveda, A. (2018). *Revista CIFE* 32. 51, 9–16.
- Quintero, F., Enrique, C., Tobar, S., Alexandra, T., Gonzabay, M., Nathaly, D., Alexandra, T., & Tobar, S. (2019). Desempeño financiero en las organizaciones: Análisis desde la gerencia general Chairman. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(87). <https://doi.org/10.37960/revista.v24i87.24643>
- Quispe, G., & Ayaviri, D. (2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. *Retos*, 11(22), 251–270. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04>
- Rojas, A., & Morán, D. (2019). *La Presión Fiscal Equivalente en América Latina y el Caribe: Un análisis de los hechos estilizados durante la última década*. 54.
- Sánchez, J. (2020). Teoría de agencia y principios de gobierno corporativo: causas de ineficiencia en empresas propiedad del Estado venezolano. *RAN - Revista Academia & Negocios*, 6(1), 113–126. <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/2622>
- Schwab, C. M., Stomberg, B., & Xia, J. (2022). What Determines Effective Tax Rates? The Relative Influence of Tax and Other Factors. *Contemporary Accounting Research*, 39(1), 459–497. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12720>
- Serrano, K., & Chiriboga, M. (2019). Los Determinantes de la Carga Fiscal: Caso de las empresas ecuatorianas. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 18–29. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1064>
- Varela, P., & Gomes, P. (2018). The relationship between the effective tax rate and the nominal rate. *Contaduría y Administración*, 63(2), 1–21. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1609>
- Villabona, J., & Quimbay, C. (2018). Tasas efectivas del impuesto de renta para sectores de la economía colombiana entre el 2000 y el 2015. *Innovar*, 27(66), 91–108. <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n66.66805>
- Villaluenga, S., & Llibrer, I. (2019). Charge and discharge ending the agency relationship. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 22(2), 225–232. <https://doi.org/10.6018/rcsar.382281>
- Wang, K., Zhang, H., Tsai, S. B., Jiang, J., Sun, Y., & Wang, J. (2018). An empirical study on effective tax rate and CEO promotion: Evidence from local SOEs in China. *Sustainability (Switzerland)*, 10(6), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su10062007>

## 8. Anexos

### Anexo 1

#### Prueba de Welch año 2017

```
STATA

Notes:
  1. You are running Small Stata.

. import excel "C:\Users\eceba\OneDrive - Universidad Politecnica Salesiana\Escritorio\Consolidada.xls", sheet("Hojal") firstrow

. ttest TIE, by(CONFLICTODEAGENCIA) unequal welch

Two-sample t test with unequal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	561	.2874717	.0066117	.1566005	.274485	.3004584
1	169	.2756312	.0114314	.1486087	.2530634	.298199
combined	730	.2847305	.0057282	.1547674	.2734848	.2959763
diff		.0118404	.0132058		-.0141505	.0378314

```
diff = mean(0) - mean(1)                t = 0.8966
Ho: diff = 0                            Welch's degrees of freedom = 290.847

Ha: diff < 0                            Ha: diff != 0                            Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 0.8147                       Pr(|T| > |t|) = 0.3707                       Pr(T > t) = 0.1853

.
```

### Anexo 2

#### Prueba de Welch año 2018

```
STATA

Notes:
  1. You are running Small Stata.

. import excel "C:\Users\eceba\OneDrive - Universidad Politecnica Salesiana\Escritorio\2018.xls", sheet("Hojal") firstrow

. ttest TIE, by(CONFLICTODEAGENCIA) unequal welch

Two-sample t test with unequal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	140	.2873922	.0126139	.14925	.2624522	.3123322
1	37	.2924507	.0311631	.189558	.229249	.3556525
combined	177	.2884497	.0118719	.1579451	.2650201	.3118792
diff		-.0050585	.0336192		-.0726153	.0624983

```
diff = mean(0) - mean(1)                t = -0.1505
Ho: diff = 0                            Welch's degrees of freedom = 49.1022

Ha: diff < 0                            Ha: diff != 0                            Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 0.4405                       Pr(|T| > |t|) = 0.8810                       Pr(T > t) = 0.5595

.
```

### Anexo 3

#### Prueba de Welch año 2019





