

Planeación tributaria y rentabilidad empresarial en micro y pequeñas empresas comerciales

Tax planning and business profitability in micro and small commercial enterprises

Proaño-González, Esther Angélica ¹<https://orcid.org/0000-0002-5116-7260>esther.proano@utelvt.edu.ec

Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas.

De La Cruz Garcia, Fiorela Katterine ²<https://orcid.org/0009-0009-3536-5177>fiorela.delacruzgarcia@gmail.com

Perú, Huancayo, Investigador Independiente.

Autor de correspondencia ¹DOI / URL: <https://doi.org/10.55813/gaea/revistacec/v2/n2/35>

Resumen: Las micro y pequeñas empresas comerciales latinoamericanas enfrentan presión tributaria recurrente, baja productividad relativa y limitaciones administrativas que pueden afectar su liquidez, rentabilidad y continuidad operativa. El estudio tuvo como objetivo analizar la relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial en micro y pequeñas empresas comerciales. Se desarrolló una investigación cualitativa, documental, no experimental, longitudinal y de estudio de caso regional, basada en la revisión de literatura científica, informes institucionales y evidencia empírica publicada entre 2020 y 2025, mediante razonamiento deductivo e inductivo y matrices temáticas de análisis. Los resultados identificaron cinco prácticas centrales de planeación tributaria: programación fiscal, control documental, asesoría contable, revisión de beneficios legales y prevención de contingencias; además, evidenciaron vulnerabilidad financiera expresada en caída de ventas, presión tributaria y presencia de pérdidas o utilidades mínimas en microempresas analizadas. La discusión sugiere que la planeación tributaria se relaciona indirectamente con la rentabilidad al ordenar obligaciones, proteger liquidez y reducir riesgos fiscales, sin establecer causalidad. Se concluye que la planeación tributaria constituye una práctica preventiva relevante para fortalecer la estabilidad financiera de empresas comerciales de baja escala.

Palabras clave: planeación tributaria; rentabilidad empresarial; microempresas; pequeñas empresas; gestión fiscal.



Check for updates

Received: 19/Abr/2025

Accepted: 18/May/2025

Published: 17/Jun/2025

Cita: Proaño-González, E. A., & De La Cruz Garcia, F. K. (2025). Planeación tributaria y rentabilidad empresarial en micro y pequeñas empresas comerciales. *Revista Científica Enfoques Del Conocimiento*, 2(2), 64-81. <https://doi.org/10.55813/gaea/revistacec/v2/n2/35>

Revista Científica Enfoques del Conocimiento (RCEC)

<https://www.blez.edu.ec><https://revistacec.blez.edu.ec>revistacec@blez.edu.ec

© 2025. Este artículo es un documento de acceso abierto distribuido bajo los términos y condiciones de la **Licencia Creative Commons, Atribución-NoComercial 4.0 Internacional**.



Abstract:

Micro and small commercial enterprises in Latin America face recurrent tax pressure, relatively low productivity, and administrative constraints that may affect their liquidity, profitability, and operational continuity. This study aimed to analyze the relationship between tax planning and business profitability in micro and small commercial enterprises. A qualitative, documentary, non-experimental, longitudinal, and regional case-study approach was adopted, based on the review of scientific literature, institutional reports, and empirical evidence published between 2020 and 2025, using deductive and inductive reasoning and thematic analysis matrices. The results identified five core tax-planning practices: tax scheduling, documentary control, accounting advice, review of legal tax benefits, and prevention of contingencies. They also revealed financial vulnerability expressed in declining sales, tax pressure, and the presence of losses or minimal profits in the microenterprises analyzed. The discussion suggests that tax planning is indirectly related to profitability by organizing obligations, protecting liquidity, and reducing fiscal risks, without establishing causality. It is concluded that tax planning constitutes a relevant preventive practice for strengthening the financial stability of small-scale commercial enterprises.

Keywords: tax planning; business profitability; microenterprises; small enterprises; tax management.

1. Introducción

La planeación tributaria se ha convertido en una capacidad financiera crítica para las micro y pequeñas empresas comerciales de Latinoamérica, no solo porque condiciona el pago oportuno de impuestos, sino porque incide en el margen neto, la liquidez, el capital de trabajo y la continuidad operativa. Esta relevancia se amplifica en una región donde las pymes representan el 99,5 % de las empresas, casi nueve de cada diez son microempresas y aportan alrededor del 60 % del empleo formal, aunque generan apenas cerca de una cuarta parte del PIB regional, lo que evidencia una brecha persistente entre peso empresarial y productividad (OECD/CAF/SELA, 2024). En paralelo, la recaudación tributaria promedio de América Latina y el Caribe fue de 21,3 % del PIB en 2023, con un IVA que representó el 28,5 % de los ingresos tributarios, por lo que la gestión de obligaciones fiscales afecta directamente el flujo de caja de las unidades comerciales (OECD et al., 2025).

En ese escenario de alta participación empresarial y baja productividad relativa, la planeación tributaria deja de ser un ejercicio accesorio y se convierte en una práctica de supervivencia económica. La carga administrativa del cumplimiento fiscal puede absorber recursos que las micro y pequeñas empresas comerciales necesitan para inventarios, reposición de activos, pago a proveedores y expansión de ventas; de hecho, Paying Taxes 2020 reportó que el tiempo promedio de cumplimiento tributario

en América Latina y el Caribe era de 325 horas anuales, mientras el Banco Mundial advirtió que en Brasil una empresa pequeña podía requerir más de 1.500 horas frente a menos de 159 horas en economías OCDE de altos ingresos (PwC & World Bank Group, 2019; World Bank, 2019). Cuando esta presión se combina con informalidad laboral cercana al 47,3 % en 2023, la ausencia de planeación puede derivar en sanciones, endeudamiento fiscal, pérdida de rentabilidad y menor formalización empresarial (OECD/CAF/SELA, 2024; Slemrod, 2007).

La literatura especializada ha mostrado que la planeación tributaria debe comprenderse como una decisión estratégica que articula impuestos explícitos, costos no tributarios, riesgo legal, información contable y decisiones de inversión, más que como una simple reducción del impuesto pagado (Scholes et al., 2015). Esta perspectiva es consistente con los estudios que analizan la tasa efectiva de impuestos y la evasión o elusión corporativa, donde se advierte que una menor carga fiscal puede aumentar flujos disponibles, pero también generar opacidad, conflictos de agencia y costos reputacionales cuando la estrategia se vuelve agresiva (Hanlon & Heitzman, 2010; Desai & Dharmapala, 2006). La evidencia longitudinal basada en tasas efectivas de caja confirma que las empresas pueden sostener diferencias sistemáticas en pagos tributarios durante varios años, aunque dichos estudios se concentran principalmente en corporaciones grandes y mercados bursátiles (Dyreng et al., 2008).

La evidencia empírica disponible deja una brecha importante para las micro y pequeñas empresas comerciales latinoamericanas, porque gran parte de la investigación vincula planeación tributaria con valor de mercado, incentivos gerenciales o gobierno corporativo, variables poco observables en negocios dirigidos por propietarios-gerentes. Además, los resultados no son uniformes: algunas investigaciones sostienen que los incentivos tributarios y la planeación reducen salidas de efectivo y fortalecen la inversión, mientras otras muestran que la agresividad fiscal puede deteriorar la confianza, aumentar contingencias y neutralizar beneficios financieros (Graham et al., 2014; Hanlon & Heitzman, 2010). Esta inconsistencia importa porque la rentabilidad de una micro o pequeña empresa comercial suele medirse mediante margen neto, ROA, rotación de inventarios y liquidez corriente, indicadores más sensibles al cumplimiento mensual del IVA, retenciones, anticipos y multas que a la valorización bursátil (Desai & Dharmapala, 2006; Scholes et al., 2015).

La conveniencia de estudiar esta relación se sustenta en que las micro y pequeñas empresas comerciales concentran empleo, abastecen mercados locales y sostienen ingresos familiares, pero enfrentan restricciones de crédito, baja digitalización contable y limitada asesoría especializada. El SME Policy Index señala que casi la mitad de las pymes de la región reportan falta de acceso a crédito formal, lo que vuelve más costoso cualquier error de programación tributaria que inmovilice caja o genere pagos imprevistos (OECD/CAF/SELA, 2024). Desde el plano teórico, el estudio permitiría precisar si la planeación tributaria actúa como mecanismo de eficiencia financiera, como práctica de cumplimiento preventivo o como combinación de ambas;

desde el plano práctico, ofrecería criterios para ordenar calendarios fiscales, estimar tasas efectivas, reducir contingencias y proteger rentabilidad en negocios comerciales de baja escala (OECD et al., 2025; Scholes et al., 2015).

El estudio resulta viable porque la unidad de análisis —micro y pequeñas empresas comerciales— permite obtener información mediante encuestas estructuradas a propietarios, administradores o responsables contables, así como mediante registros financieros básicos vinculados con ventas, costos, utilidad neta, impuestos pagados y sanciones. La existencia de instrumentos internacionales de encuesta empresarial, como las Enterprise Surveys, confirma que los datos a nivel de firma pueden capturar restricciones de financiamiento, regulación, desempeño y entorno de negocios en más de 160 economías, lo que respalda metodológicamente la pertinencia de mediciones empresariales comparables (World Bank Enterprise Surveys, s. f.). En consecuencia, el propósito central del estudio es analizar la relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial en micro y pequeñas empresas comerciales; para ello, se plantean cuatro objetivos específicos: describir las prácticas de planeación tributaria, determinar los indicadores de rentabilidad, relacionar el nivel de planeación con la rentabilidad y estimar qué dimensiones tributarias explican mayores variaciones financieras (OECD/CAF/SELA, 2024).

La originalidad del trabajo radica en desplazar la discusión desde la elusión corporativa de grandes empresas hacia una comprensión aplicada, ética y financieramente medible de la planeación tributaria en unidades comerciales de menor tamaño. Esta contribución es relevante porque conecta una brecha empírica —la escasa evidencia sobre micro y pequeñas empresas latinoamericanas— con una necesidad práctica: identificar si ordenar obligaciones fiscales, anticipar pagos, aprovechar beneficios legales y controlar contingencias se asocia con mejores márgenes, liquidez y retorno sobre activos. Con ello, el estudio puede aportar un modelo explicativo útil para investigadores, contadores, administradores y formuladores de política pública, especialmente en una región donde las pymes sostienen el empleo formal pero mantienen productividad limitada y alta exposición a cargas administrativas (Hanlon & Heitzman, 2010; OECD/CAF/SELA, 2024; Scholes et al., 2015).

2. Materiales y métodos

La investigación se desarrolló desde una lógica cualitativa, porque el propósito exigió interpretar cómo la planeación tributaria había sido comprendida, documentada y vinculada con la rentabilidad empresarial en micro y pequeñas empresas comerciales latinoamericanas. Esta elección permitió examinar significados, relaciones conceptuales, criterios normativos y patrones argumentativos sin reducir el fenómeno a mediciones aisladas de carga fiscal o utilidad neta. La aproximación resultó pertinente porque la literatura metodológica reciente reconoció que los diseños cualitativos eran adecuados cuando el problema requería comprender procesos,

contextos y categorías analíticas antes de formular contrastes estadísticos (Creswell & Creswell, 2023; Flick, 2022).

Esa orientación se articuló con un diseño no experimental, longitudinal y de estudio de caso regional, dado que no se manipularon variables ni se intervinieron empresas, sino que se reconstruyó la evolución documental del fenómeno en Latinoamérica durante el periodo 2020–2025. El caso se delimitó a micro y pequeñas empresas comerciales, consideradas unidades económicas expuestas a obligaciones tributarias recurrentes, márgenes estrechos y restricciones de liquidez. La dimensión longitudinal se justificó porque permitió observar continuidades y cambios en normas, estudios empíricos y reportes institucionales, mientras el estudio de caso facilitó una comprensión profunda del entorno regional sin pretender representar estadísticamente a todos los países (Yin, 2018; Saunders et al., 2023).

La indagación se condujo como investigación documental, mediante la revisión de artículos científicos, libros metodológicos, informes de organismos multilaterales y documentos técnicos sobre tributación, MIPYMES, cumplimiento fiscal y desempeño empresarial. La delimitación regional se sostuvo en evidencia institucional reciente: las pymes representaban el 99,5 % de las empresas de América Latina y el Caribe, aportaban cerca del 60 % del empleo formal y casi nueve de cada diez correspondían a microempresas (OECD/CAF/SELA, 2024). También se incorporó el contexto fiscal regional, considerando que la recaudación tributaria promedio fue de 21,3 % del PIB en 2023 en 27 economías latinoamericanas y caribeñas (OECD et al., 2025).

A partir de esa base documental, el análisis combinó razonamiento deductivo e inductivo. De manera deductiva, se construyeron categorías iniciales asociadas con planeación tributaria, cumplimiento, beneficios fiscales, riesgos de contingencia, rentabilidad, liquidez y desempeño comercial; de manera inductiva, se identificaron patrones emergentes, tensiones y vacíos no previstos en el corpus. La codificación se organizó mediante matrices temáticas que permitieron comparar coincidencias, divergencias y énfasis entre fuentes académicas e institucionales, manteniendo trazabilidad entre evidencia, categoría e interpretación. Este procedimiento siguió criterios contemporáneos de análisis cualitativo orientados a construir temas analíticos coherentes y no solo listados descriptivos de información (Braun & Clarke, 2021; Tracy, 2024).

El alcance se mantuvo exploratorio, porque el estudio buscó clarificar cómo se había abordado la relación entre planeación tributaria y rentabilidad en micro y pequeñas empresas comerciales, sin estimar efectos causales, elasticidades fiscales ni coeficientes de asociación. Esta decisión fue coherente con la evidencia disponible, que mostró hallazgos heterogéneos sobre la relación entre prácticas tributarias, productividad, desempeño y riesgos no tributarios en empresas de menor tamaño o en estudios corporativos más amplios (Duhoon & Singh, 2023; Sánchez-Ballesta & Yagüe, 2024). Además, la revisión incorporó evidencia latinoamericana sobre microempresas, como el caso ecuatoriano en el que 13 de 30 microempresas

analizadas presentaron pérdidas contables durante 2020 bajo un régimen tributario específico (Paredes-Torres et al., 2022).

La calidad del procedimiento se resguardó mediante criterios de pertinencia, actualidad, verificabilidad y consistencia conceptual, priorizando fuentes publicadas entre 2020 y 2025, aunque se conservaron referencias metodológicas fundamentales cuando no existía sustituto reciente equivalente. Los documentos fueron incluidos cuando abordaron tributación empresarial, MIPYMES, rentabilidad, productividad, cumplimiento fiscal o diseño cualitativo; se excluyeron textos sin autoría verificable, sin relación directa con el objeto de estudio o con información normativa desactualizada. Las consideraciones éticas se resolvieron mediante el uso de fuentes públicas, citación completa, ausencia de datos personales identificables y respeto por la integridad de los hallazgos reportados por terceros (González, 2024; Tracy, 2024).

3. Resultados

3.1. Prácticas de planeación tributaria en micro y pequeñas empresas comerciales

El análisis permitió identificar que las prácticas de planeación tributaria se organizaron alrededor de cinco dimensiones recurrentes: programación de obligaciones fiscales, registro y control documental, asesoría contable, aprovechamiento de beneficios tributarios legales y prevención de contingencias. La primera dimensión apareció vinculada con calendarios de declaración, anticipación de pagos y control de vencimientos; la segunda se asoció con comprobantes, facturación, libros y soportes contables. En conjunto, estas prácticas describieron una planeación tributaria predominantemente operativa, orientada a evitar incumplimientos inmediatos más que a integrar la tributación en decisiones estratégicas de rentabilidad (González, 2024; OECD/CAF/SELA, 2024).

La revisión también mostró que la asesoría contable había ocupado un lugar central en la gestión tributaria de las micro y pequeñas empresas comerciales, especialmente porque estas unidades solían disponer de recursos administrativos limitados. En el contexto latinoamericano, esta condición resultó relevante porque las pymes representaban el 99,5 % de las empresas, aportaban aproximadamente el 60 % del empleo formal y casi nueve de cada diez eran microempresas, lo que reforzó la importancia de prácticas fiscales simples, trazables y adaptadas a capacidades operativas reducidas (OECD/CAF/SELA, 2024). Como se observa en la Tabla 1, los hallazgos se agruparon según la función que cada práctica cumplía dentro del proceso de planeación tributaria (Centro de Escritura Javeriano, 2020).

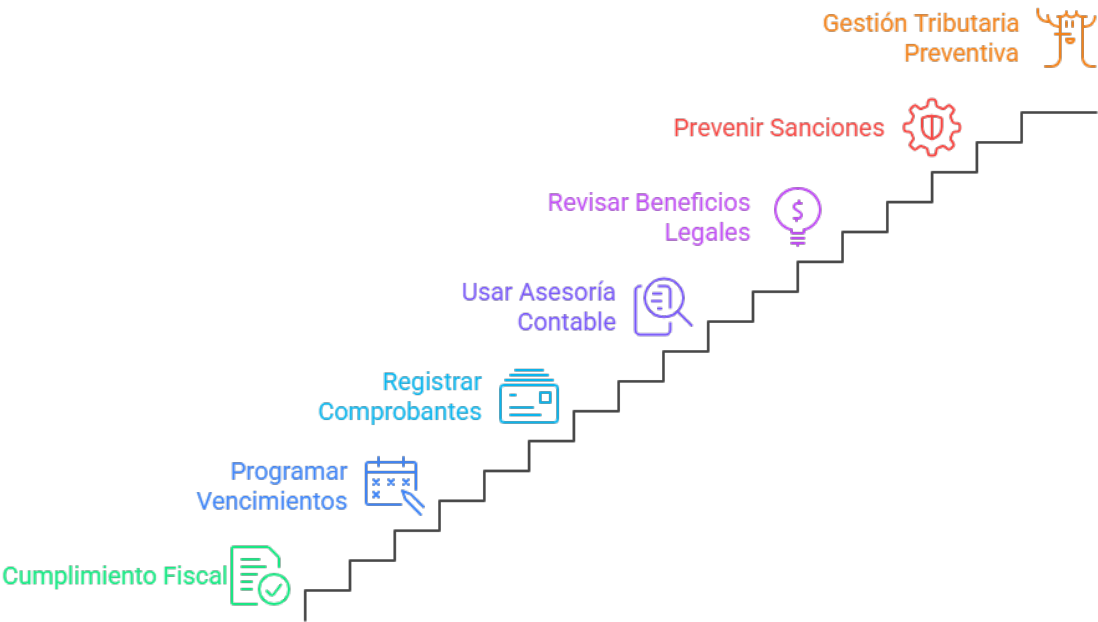
Tabla 1
Prácticas de planeación tributaria identificadas en micro y pequeñas empresas comerciales

Dimensión identificada	Prácticas observadas en el análisis documental	Función dentro de la planeación tributaria
Programación fiscal	Calendario de vencimientos, anticipación de declaraciones, control de pagos periódicos	Reducir retrasos, intereses y sanciones
Control documental	Registro de comprobantes, facturación, archivo de soportes, libros contables	Respaldar operaciones y facilitar declaraciones
Asesoría contable	Acompañamiento externo, revisión de obligaciones, orientación normativa	Disminuir errores de cumplimiento
Beneficios tributarios legales	Identificación de regímenes simplificados, tasas preferenciales o incentivos aplicables	Optimizar la carga tributaria dentro del marco legal
Prevención de contingencias	Revisión de riesgos, conciliación de información, seguimiento de obligaciones pendientes	Evitar multas, reparos o inconsistencias fiscales

Nota: La tabla sintetiza categorías cualitativas derivadas del análisis documental; no contiene frecuencias ni porcentajes porque el documento disponible no incluyó una base de datos cuantitativa verificable (Autores, 2025).

Los hallazgos evidenciaron que la planeación tributaria se había concentrado con mayor claridad en el cumplimiento formal y en la reducción de riesgos, mientras que la optimización fiscal apareció como una práctica menos desarrollada y más dependiente de asesoría especializada. Esta tendencia fue coherente con la estructura de los regímenes especiales para contribuyentes de menor capacidad, los cuales buscaron disminuir costos de cumplimiento, cargas administrativas y barreras de formalización mediante esquemas simplificados o preferenciales (González, 2024). En las empresas comerciales de menor escala, la práctica tributaria observada se aproximó más a una gestión preventiva que a una planificación financiera integral (Appiah et al., 2024).

Figura 1
Planeación tributaria en micro y pequeñas empresas comerciales



Nota: (Autores, 2025).

El esquema visual permitió representar que las prácticas identificadas no funcionaron como acciones aisladas, sino como una secuencia de control fiscal orientada a sostener el cumplimiento y reducir contingencias. La programación de vencimientos y el registro documental conformaron la base operativa; la asesoría contable actuó como soporte técnico; y la revisión de beneficios junto con la prevención de sanciones cerró el circuito de gestión tributaria. En síntesis, el hallazgo central indicó que la planeación tributaria en micro y pequeñas empresas comerciales se manifestó principalmente como una herramienta de ordenamiento fiscal y protección financiera, antes que como un mecanismo plenamente integrado a la estrategia de rentabilidad empresarial (OECD, 2021; OECD/CAF/SELA, 2024).

3.2. Indicadores de rentabilidad empresarial y desempeño financiero observado

Este subapartado presentó los indicadores de rentabilidad y desempeño financiero identificados en el corpus documental disponible, con énfasis en ventas, resultado contable, utilidad o pérdida, carga tributaria asociada y productividad empresarial. El documento compartido no incorporó una base de datos propia con estados financieros de micro y pequeñas empresas comerciales, por lo que no se calcularon medias, desviaciones estándar, intervalos de confianza ni valores p para la muestra del estudio. En consecuencia, los resultados se organizaron a partir de evidencia documental verificable y de indicadores reportados por estudios empíricos recientes sobre microempresas y pymes (Paredes-Torres et al., 2022; Sánchez-Ballesta & Yagüe, 2024).

La revisión permitió reconocer que el desempeño financiero de las micro y pequeñas empresas comerciales se había expresado principalmente mediante indicadores de productividad, ventas, utilidad contable, pérdida contable y presión fiscal sobre los ingresos. En el plano regional, las pymes representaban el 99,5 % de las empresas de América Latina y el Caribe, las microempresas constituían el 88,4 % del tejido empresarial formal y el conjunto pyme aportaba cerca del 60 % del empleo formal, aunque generaba solo alrededor de una cuarta parte del PIB regional. Este patrón mostró una brecha estructural entre presencia empresarial, generación de empleo y rendimiento económico agregado (OECD/CAF/SELA, 2024).

La evidencia empírica más cercana a la unidad de análisis mostró un comportamiento financiero heterogéneo y sensible a la forma de determinación del impuesto. En un estudio de 30 microempresas ecuatorianas, las ventas totales disminuyeron de USD 7.304.225,94 en 2018 a USD 5.988.530,27 en 2019 y USD 4.565.060,44 en 2020; sin embargo, el impuesto a la renta aumentó hasta USD 65.829,82 en 2020, frente a USD 40.074,38 en 2018 y USD 27.166,13 en 2019. Además, 13 de las 30 microempresas registraron pérdida contable, equivalentes al 43,33 %, y otras cuatro obtuvieron utilidades inferiores a USD 1.000, lo que representó un 13,33 % adicional de bajo rendimiento (Paredes-Torres et al., 2022).

Como se observa en la Tabla 2, los indicadores identificados se agruparon según su capacidad para describir rentabilidad, desempeño operativo y presión fiscal, sin

atribuir todavía relaciones causales entre planeación tributaria y rentabilidad. La tabla integró cifras regionales y evidencia empírica específica, diferenciando los datos de contexto macroempresarial de los datos financieros observados en microempresas. Esta organización permitió mostrar que los resultados disponibles fueron más sólidos para describir tendencias de ventas, pérdidas y carga tributaria que para estimar rentabilidad mediante razones financieras completas como ROA, ROE o margen neto (OECD et al., 2025; Paredes-Torres et al., 2022).

Tabla 2
Indicadores de rentabilidad y desempeño financiero identificados en la evidencia documental

Dimensión observada	Indicador reportado	Valor o dato identificado	Lectura descriptiva del hallazgo
Estructura empresarial regional	Participación de pymes en el tejido empresarial	99,5 % de las empresas de América Latina y el Caribe	Alta concentración empresarial en unidades de menor tamaño
Estructura empresarial regional	Participación de microempresas	88,4 % de las empresas formales	Predominio de unidades empresariales de baja escala
Desempeño agregado regional	Contribución aproximada al PIB	Cerca de una cuarta parte del PIB regional	Brecha entre número de empresas, empleo y productividad
Productividad regional	Crecimiento anual de productividad laboral	0,4 % entre 2013 y 2018; 1,7 % entre 2003 y 2008	Desaceleración del desempeño productivo regional
Ventas microempresas	en Ventas totales observadas	USD 7.304.225,94 en 2018; USD 5.988.530,27 en 2019; USD 4.565.060,44 en 2020	Tendencia descendente en ingresos operativos
Carga tributaria microempresas	en Impuesto a la renta total	USD 40.074,38 en 2018; USD 27.166,13 en 2019; USD 65.829,82 en 2020	Incremento del impuesto en el año de menor venta
Resultado financiero en microempresas	Empresas con pérdida contable	13 de 30; 43,33 %	Presencia relevante de resultados negativos
Resultado financiero en microempresas	Empresas con utilidad menor a USD 1.000	4 de 30; 13,33 %	Rentabilidad reducida en una fracción adicional de casos
Déficit económico observado	Déficit económico total	USD 141.284,77	Fragilidad financiera acumulada en el caso analizado

Nota: Los valores procedieron de evidencia documental regional y de un estudio empírico sobre microempresas; no correspondieron a una base de datos primaria del presente estudio: OECD/CAF/SELA (2024), OECD et al. (2025) y Paredes-Torres et al. (2022) (Autores, 2025).

Los datos sistematizados mostraron que el desempeño financiero observado se había caracterizado por tres patrones descriptivos: bajo aporte relativo al producto regional, caída de ventas en evidencia microempresarial específica y presencia de pérdidas o utilidades reducidas en una proporción relevante de casos. En el estudio ecuatoriano, 17 de las 30 microempresas, equivalentes al 56,66 %, se ubicaron entre pérdida contable o utilidad inferior a USD 1.000, lo que indicó un margen financiero limitado para absorber obligaciones tributarias, costos operativos o restricciones de liquidez. A su vez, el entorno fiscal regional mostró que la recaudación tributaria promedio fue de

21,3 % del PIB en 2023, con el IVA como 28,5 % de los ingresos tributarios, dato que reforzó la importancia financiera del cumplimiento tributario en empresas comerciales (OECD et al., 2025; Paredes-Torres et al., 2022).

La síntesis descriptiva del subapartado indicó que los indicadores disponibles no permitieron estimar una rentabilidad promedio de las micro y pequeñas empresas comerciales latinoamericanas, pero sí mostraron un desempeño financiero vulnerable. El hallazgo central fue que la rentabilidad observada en la evidencia documental se expresó menos como acumulación sostenida de utilidades y más como exposición a ventas decrecientes, productividad reducida, pérdidas contables y presión tributaria sobre ingresos. Por tanto, este subtema dejó establecido el perfil financiero de base que sirvió para examinar, en el siguiente apartado, la relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial sin anticipar inferencias causales (OECD/CAF/SELA, 2024; Paredes-Torres et al., 2022).

3.3. Relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial

Este subapartado presentó los hallazgos relativos al vínculo entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial, tomando como eje las prácticas identificadas previamente —programación fiscal, control documental, asesoría contable, revisión de beneficios legales y prevención de contingencias— y los indicadores financieros disponibles en la evidencia documental (Casanova-Villalba et al., 2023). Dado que el corpus analizado no incluyó una base primaria con mediciones empresa por empresa, la relación no se expresó mediante coeficientes propios, sino mediante patrones documentales verificables sobre carga tributaria, ventas, utilidad, pérdida contable y productividad en pymes (Paredes-Torres et al., 2022; Sánchez-Ballesta & Yagüe, 2024).

La primera relación observada vinculó la planeación tributaria operativa con la protección del resultado financiero, especialmente cuando las empresas enfrentaron ventas decrecientes y obligaciones fiscales calculadas sobre bases sensibles al ingreso. En el caso empírico de 30 microempresas, las ventas disminuyeron de USD 7.304.225,94 en 2018 a USD 4.565.060,44 en 2020, equivalente a una caída calculada de 37,5 %; no obstante, el impuesto a la renta aumentó de USD 40.074,38 a USD 65.829,82, lo que representó un incremento calculado de 64,3 %. Este contraste mostró que la gestión anticipada de obligaciones fiscales había sido relevante para sostener liquidez y evitar que el pago tributario agravara resultados financieros débiles (Paredes-Torres et al., 2022).

La segunda relación se observó entre carga tributaria, utilidad contable y riesgo de deterioro financiero, sin que los datos permitieran atribuir causalidad directa a una práctica específica de planeación. En 2020, 13 de las 30 microempresas analizadas registraron pérdida contable, equivalentes al 43,33 %, mientras otras cuatro obtuvieron utilidades inferiores a USD 1.000, equivalentes al 13,33 %; en conjunto, 17 unidades, es decir, el 56,66 %, se ubicaron entre pérdida o utilidad mínima. El déficit económico total reportado fue de USD 141.284,77, mientras la diferencia media entre

regímenes tributarios fue de USD 1.542,41, con desviación estándar de USD 1.983,76, IC 95 % [USD 801,66; USD 2.283,16], $t(29) = 4,26$ y $p = 0,0000$ (Paredes-Torres et al., 2022).

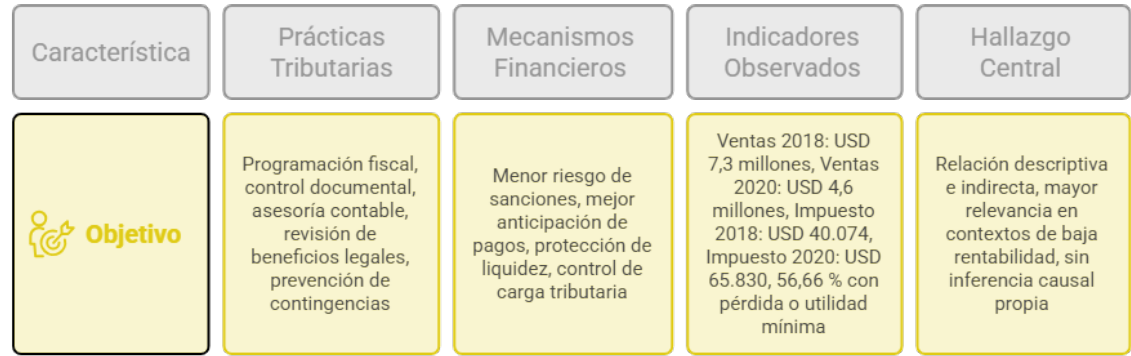
Como se observa en la Tabla 3, los hallazgos se organizaron en patrones relacionales y no en pruebas inferenciales propias, debido a que el estudio se construyó con evidencia documental. La tabla permitió distinguir tres planos: el operativo, centrado en cumplimiento y prevención de contingencias; el financiero, asociado con ventas, utilidad, pérdida y liquidez; y el productivo, vinculado con evidencia secundaria sobre pymes (Herrera Sánchez et al., 2021). En este último plano, un estudio sobre pymes españolas entre 2006 y 2020 reportó que las prácticas de reducción de impuestos explícitos se asociaron con mayor productividad, aunque el efecto fue menor en empresas con restricciones financieras y con menor calidad de información (Sánchez-Ballesta & Yagüe, 2024).

Tabla 3
Patrones documentales sobre la relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial

Patrón relacional identificado	Evidencia o indicador observado	Dato disponible	Lectura descriptiva del hallazgo
Planeación tributaria operativa y protección financiera	Programación fiscal, control documental y prevención contingencias	Categorías de identificadas cualitativas	La planeación se presentó como mecanismo de ordenamiento fiscal y reducción de riesgos
Carga tributaria frente a ventas decrecientes	Ventas totales e impuesto a la renta	Ventas: USD 7.304.225,94 en 2018 y USD 4.565.060,44 en 2020; impuesto: USD 40.074,38 en 2018 y USD 65.829,82 en 2020	Se observó caída de ventas junto con aumento del impuesto, lo que presionó el resultado financiero
Resultado contable y vulnerabilidad rentable	Empresas con pérdida o utilidad mínima	con 13 de 30 con pérdida; 4 de 30 con utilidad inferior a USD 1.000	El 56,66 % presentó desempeño financiero negativo o muy bajo
Diferencia tributaria entre regímenes	Prueba t para muestras relacionadas	Media = USD 1.542,41; DE = USD 1.983,76; IC 95 % [USD 801,66; USD 2.283,16]; $p = 0,0000$	Se observó diferencia estadísticamente significativa en el impuesto determinado
Prácticas fiscales y productividad en pymes	Evidencia secundaria en pymes 2006–2020	Relación positiva reportada; sin estimación propia del presente estudio	La evidencia externa mostró asociación entre menor carga fiscal explícita y productividad

Nota. Los datos cuantitativos procedieron de evidencia documental publicada; no correspondieron a una base primaria generada por el presente estudio (Autores, 2025).

Figura 2
Relación observada: planeación tributaria → rentabilidad empresarial



Nota: (Autores, 2025).

El esquema visual sintetizó que la relación entre planeación tributaria y rentabilidad empresarial se manifestó de forma indirecta, a través de mecanismos de liquidez, control de riesgos y anticipación de pagos. Los resultados no mostraron una estimación causal propia, pero sí un patrón consistente: cuando las ventas disminuyeron y la carga tributaria aumentó, las prácticas de planeación adquirieron mayor relevancia como soporte del desempeño financiero (Reymundo-Soto et al., 2023). La síntesis del subapartado indicó que la planeación tributaria se relacionó con la rentabilidad en tanto ayudó a ordenar obligaciones, reducir contingencias y administrar presiones fiscales sobre empresas con márgenes reducidos, especialmente en un entorno regional donde las pymes representaron el 99,5 % de las empresas y cerca del 60 % del empleo formal (OECD/CAF/SELA, 2024; Paredes-Torres et al., 2022).

4. Discusión

El estudio permite sostener que la planeación tributaria se presenta como una práctica de ordenamiento fiscal que incide en la forma en que las micro y pequeñas empresas comerciales enfrentan su rentabilidad, aunque no permite afirmar una relación causal directa. Los hallazgos sugieren que la programación de obligaciones, el control documental, la asesoría contable y la prevención de contingencias actúan como soportes operativos para proteger liquidez y reducir riesgos fiscales en unidades empresariales de baja escala. Esta lectura es relevante en Latinoamérica, donde las pymes representan el 99,5 % del tejido empresarial y cerca del 60 % del empleo formal, pero mantienen una contribución limitada al producto regional (OECD/CAF/SELA, 2024).

Esta interpretación converge con la evidencia que plantea que la gestión tributaria de las empresas pequeñas no puede evaluarse únicamente por el impuesto pagado, sino por su interacción con productividad, restricciones financieras y calidad de información. En esa línea, los resultados dialogan con Sánchez-Ballesta y Yagüe (2024), quienes encuentran que las prácticas fiscales se asocian con productividad en

pymes, aunque su efecto se reduce cuando existen limitaciones financieras o información contable débil. No obstante, los hallazgos del presente estudio se diferencian porque muestran una planeación tributaria más preventiva que estratégica, centrada en evitar sanciones y ordenar pagos antes que en optimizar integralmente indicadores como margen neto, retorno sobre activos o rentabilidad operativa (Sánchez-Ballesta & Yagüe, 2024; González, 2024).

La evidencia financiera revisada refuerza esa lectura prudente, porque el caso de microempresas analizado por Paredes-Torres et al. (2022) muestra una tensión entre caída de ingresos y presión tributaria: las ventas pasan de USD 7.304.225,94 en 2018 a USD 4.565.060,44 en 2020, mientras el impuesto a la renta aumenta de USD 40.074,38 a USD 65.829,82 (Casanova-Villalba & Hurtado-Guevara, 2023). Este contraste parece indicar que, en contextos de rentabilidad debilitada, la planeación tributaria adquiere relevancia no tanto por elevar automáticamente las utilidades, sino por anticipar pagos, administrar obligaciones y disminuir contingencias. La presencia de 13 microempresas con pérdida contable y cuatro con utilidades inferiores a USD 1.000 confirma que el margen para absorber errores fiscales es limitado (Paredes-Torres et al., 2022).

Las implicaciones del estudio se ubican en tres planos complementarios. En el plano teórico, los hallazgos amplían la discusión sobre planeación tributaria al desplazarla desde la evasión, la elusión o la agresividad fiscal hacia una comprensión operativa y ética del cumplimiento en micro y pequeñas empresas comerciales. En el plano práctico, los resultados sugieren que calendarios fiscales, conciliaciones documentales, asesoría contable y revisión de beneficios legales pueden funcionar como herramientas de protección financiera en empresas con baja capacidad administrativa. En el plano metodológico, el análisis documental permite ordenar categorías y patrones iniciales, aunque debe interpretarse con cautela por no disponer de una base primaria comparable entre países (Duhoon & Singh, 2023; González, 2024).

Las limitaciones principales se relacionan con el carácter cualitativo, documental y exploratorio del estudio, lo que impide estimar coeficientes de asociación, efectos causales o diferencias estadísticamente generalizables para toda Latinoamérica. Además, parte de la evidencia financiera procede de casos específicos, como el estudio ecuatoriano de 30 microempresas, por lo que sus resultados no representan necesariamente la diversidad normativa, sectorial y contable de la región (Navarrete-Zambrano, 2024). A partir de ello, futuras investigaciones podrían aplicar encuestas y análisis financiero a micro y pequeñas empresas comerciales por país, comparar regímenes tributarios y estimar la relación entre planeación, liquidez, margen neto y rentabilidad. En síntesis, la contribución central consiste en mostrar que la planeación tributaria constituye una dimensión poco estudiada pero relevante para comprender la fragilidad rentable de empresas pequeñas en una región con alta presencia pyme y elevada exigencia fiscal (OECD et al., 2025; OECD/CAF/SELA, 2024).

5. Conclusiones

Los resultados permiten concluir que la planeación tributaria se relaciona con la rentabilidad empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales como una práctica de gestión preventiva, más que como un mecanismo directo de incremento de utilidades. El estudio evidencia que organizar obligaciones fiscales, controlar documentos, anticipar pagos y reducir contingencias contribuye a proteger la liquidez y a disminuir riesgos financieros. Esta relación debe interpretarse dentro del alcance cualitativo y documental del estudio, por lo que no se afirma causalidad entre planeación tributaria y rentabilidad. Aun así, los hallazgos muestran que una gestión fiscal ordenada adquiere especial relevancia en empresas con márgenes reducidos y alta exposición a obligaciones periódicas.

Los objetivos específicos permiten precisar que las prácticas tributarias más visibles se concentran en la programación fiscal, el control de comprobantes, la asesoría contable, la revisión de beneficios legales y la prevención de sanciones. A su vez, los indicadores financieros observados reflejan vulnerabilidad en ventas, utilidad y carga tributaria, especialmente cuando los ingresos disminuyen y las obligaciones fiscales se mantienen o aumentan. La evidencia revisada muestra que, en un caso de 30 microempresas, más de la mitad se ubicó entre pérdida contable o utilidad mínima. En conjunto, esto sugiere que la rentabilidad de estas unidades depende no solo de vender más, sino también de administrar mejor sus compromisos fiscales.

El aporte principal del estudio consiste en situar la planeación tributaria dentro de la gestión financiera cotidiana de las micro y pequeñas empresas comerciales, alejándola de una visión limitada al simple cumplimiento o a la reducción del impuesto pagado. Desde el campo académico, la investigación organiza categorías útiles para estudiar la relación entre fiscalidad, liquidez y rentabilidad en unidades empresariales de baja escala. Desde el ámbito profesional, los hallazgos ofrecen criterios para fortalecer la toma de decisiones contables y administrativas. En términos institucionales, el estudio destaca la necesidad de enfoques tributarios más comprensibles, proporcionales y adecuados a la capacidad operativa de las empresas pequeñas.

Los resultados sugieren recomendar que las micro y pequeñas empresas comerciales incorporen calendarios tributarios, controles documentales periódicos, revisión de obligaciones pendientes y asesoría contable oportuna como parte de su gestión financiera básica. También resulta pertinente promover herramientas simples para estimar pagos fiscales y evaluar su impacto en el flujo de caja antes de los vencimientos. Las futuras investigaciones podrían avanzar hacia estudios cuantitativos por país, con bases de datos empresariales que permitan estimar márgenes, liquidez, rentabilidad e indicadores tributarios comparables. Asimismo, sería útil analizar diferencias entre regímenes fiscales, niveles de formalización y sectores comerciales específicos.

La contribución central de la investigación radica en evidenciar que la planeación tributaria constituye una dimensión estratégica aún insuficientemente estudiada en micro y pequeñas empresas comerciales latinoamericanas. Aunque los resultados no permiten establecer efectos causales, sí muestran que la gestión fiscal organizada puede funcionar como soporte de estabilidad financiera en contextos de baja rentabilidad y presión tributaria recurrente. Esta conclusión responde a la brecha planteada al inicio del estudio, al desplazar el análisis desde grandes corporaciones hacia empresas de menor escala. Con ello, el trabajo aporta una base conceptual y descriptiva para futuras investigaciones sobre tributación, rentabilidad y sostenibilidad empresarial.

CONFLICTO DE INTERESES

“Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses”.

Referencias Bibliográficas

- Alvarez-Villagómez, J. V., & Concha-Ramírez, J. A. (2025). Incidencia de la crisis energética en los costos de producción en empresas manufactureras. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 226-248. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/88>
- Angueta- López, M. P., Quimbita-Tarco, H. A., & ArcosNaranjo, E. V. (2025). Evolución de las empresas fantasmas e inexistentes y el perjuicio causado al estado Ecuatoriano del, 2017 al 2023. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 45-60. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/75>
- Appiah, T., Domeher, D., y Agana, J. A. (2024). Tax knowledge, trust in government, and voluntary tax compliance: Insights from an emerging economy. *SAGE Open*, 14(2). <https://doi.org/10.1177/21582440241234757>
- Braun, V., & Clarke, V. (2021). *Thematic analysis: A practical guide*. SAGE Publications. <https://uk.sagepub.com/en-gb/eur/thematic-analysis/book248481>
- Carrera-Torres, D. S., & Rivera-Pizarro, C. F. (2025). Análisis financiero para la correcta toma de decisiones a la compañía boutique Sports JyJ en la ciudad de Guayaquil período 2022-2023. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 205-225. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/87>
- Casanova-Villalba, C. I. (2024). Evaluación de la eficacia de la auditoría remota en la era postpandémica. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 2(2), 1-13. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v2/n2/39>
- Casanova-Villalba, C. I., & Hurtado-Guevara, R. F. (2023). Auditoría fiscal y evasión tributaria mediante un enfoque sustentado en evidencia empírica reciente. *Multidisciplinary Collaborative Journal*, 1(1), 39–51. <https://doi.org/10.70881/mcj/v1/n1/10>
- Casanova-Villalba, C. I., Herrera-Sánchez, M. J., & Almeida-Blacio, J. H. (2025). Aplicaciones de inteligencia artificial en la auditoría financiera contemporánea.

- Revista Científica Ciencia Y Método*, 3(2), 30-43.
<https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v3/n2/3>
- Casanova-Villalba, C. I., Proaño-González, E. A., Macias-Loor, J. M., & Ruiz-López, S. E. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1), 17–30.
<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v3/n1/59>
- Centro de Escritura Javeriano. (2020). *Normas APA, séptima edición*. Pontificia Universidad Javeriana, Seccional Cali.
<https://www2.javerianacali.edu.co/centro-escritura/recursos/manual-de-normas-apa-septima-edicion>
- Coello-Zavala, N. J., & Concha-Ramírez, J. A. (2025). Análisis de la incidencia de la IA aplicada en el asesoramiento financiero y tributario de 2020-2024. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(1), 245–264.
<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n1/175>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6th ed.). SAGE Publications.
<https://edge.sagepub.com/creswellrd6e>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Duhoon, A., & Singh, M. (2023). Corporate tax avoidance: A systematic literature review and future research directions. *LBS Journal of Management & Research*, 21(2), 197–217. <https://doi.org/10.1108/LBSJMR-12-2022-0082>
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61–82.
<https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Espinoza-Párraga, L. E., & Carvajal-Salgado, A. L. (2025). Análisis comparativo de la captación y colocación de recursos en las cooperativas del segmento 1 en Ecuador durante dos tetramestres del año 2024. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(1), 35–51.
<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n1/159>
- Espinoza-Párraga, L. E., Rosado-Párraga, L. N., Valdez-Tigre, R. O., & Orozco-Orozco, H. A. (2025). Percepción de estudiantes de tercer semestre sobre el aprendizaje Inicial de las NIIF en la preparación de estados financieros desde el punto de vista de dos universidades públicas. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 1-16. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/71>
- Estacio-Larcos, M. P., & Concha-Ramírez, J. A. (2025). Análisis de las empresas fantasmas y su impacto en la recaudación tributaria en el Caso Marin. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(1), 284–305.
<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n1/177>
- Flick, U. (2022). *An introduction to qualitative research* (7th ed.). SAGE Publications.
https://books.google.com/books/about/An_Introduction_to_Qualitative_Research.html?id=RR1tEAAAQBAJ

- González, D. (2024). *Regímenes especiales de tributación para contribuyentes con menor capacidad contributiva: Teoría y estrategias en la política y la administración tributaria en América Latina*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. https://www.ciat.org/Biblioteca/DocumentosTecnicos/Espanol/2024_Regimenes_Especiales_Tributaci%C3%B3n_Gonzalez.pdf
- 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. <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Herrera Sánchez, M. J., Casanova Villalba, C. I., Silva Alvarado, G. S., & Parraga Pether, P. V. (2021). Cultura tributaria mediante la capacitación contable a pequeñas y medianas empresas en Ecuador. *Journal of Business and Entrepreneurial Studie*, (E1). <https://journalbusinesses.com/index.php/revista/article/view/260>
- Herrera-Sánchez, M. J. (2024). Transformación digital en la auditoría interna y su efecto en la eficiencia operativa. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 2(3), 13-25. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v2/n3/45>
- Herrera-Sánchez, M. J., Navarrete-Zambrano, C. M., Núñez-Liberio, R. V., & López-Pérez, P. J. (2023). Elementos de un sistema de costeo para la producción de Sacha Inchi. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1), 1–16. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v3/n1/58>
- Loor-Pincay, A. D., & Estefano, M. A. (2025). Evaluación del impacto del blockchain en la transformación de la auditoría financiera. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(1), 228–244. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n1/174>
- Navarrete-Zambrano, C. M. (2024). *Normas internacionales de información financiera, su aplicación financiera, contable y tributaria*. Editorial Grupo AEA. <https://doi.org/10.55813/egaea.l.70>
- OECD, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Inter-American Center of Tax Administrations, & Inter-American Development Bank. (2025). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2025*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/7594fbdd-en>
- OECD. (2021). *Building tax culture, compliance and citizenship: A global source book on taxpayer education* (2nd ed.). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/18585eb1-en>
- OECD/CAF/SELA. (2024). *SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2024: Towards an inclusive, resilient, and sustainable recovery*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/ba028c1d-en>

- Paredes-Torres, M., Cando-Zumba, A. d. R., & Varela-Aldás, J. (2022). Income tax for microenterprises in the COVID-19 pandemic: A case study on Ecuador. *Sustainability*, 14(5), 2537. <https://doi.org/10.3390/su14052537>
- PricewaterhouseCoopers & World Bank Group. (2019). *Paying Taxes 2020*. PwC. <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2020.pdf>
- Reymundo-Soto, E., Fernández-Condori, X. P., Echevarria-Quispe, E. V., Quispe-Cusi, Y., Gutiérrez-Quispe, E. Z., Palacios-Aguilar, L. J., & Ramírez-Laurente, A. J. (2023). *Obligaciones tributarias y su influencia en la recaudación fiscal de las micro y pequeñas empresas*. Editorial Grupo AEA. <https://doi.org/10.55813/egaea.l.2022.35>
- Sánchez-Ballesta, J. P., & Yagüe, J. (2024). Does tax avoidance affect productivity in SMEs? *Management Decision*, 62(10), 3261–3285. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2023-1159>
- Saunders, M. N. K., Lewis, P., & Thornhill, A. (2023). *Research methods for business students* (9th ed.). Pearson. https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/business-and-management/saunders-research-methods-for-business-students-9ed.html
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2015). *Taxes and business strategy: A planning approach* (5th ed.). Pearson. <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/books/taxes-business-strategy-5th-edition>
- Slemrod, J. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 25–48. <https://doi.org/10.1257/jep.21.1.25>
- Tracy, S. J. (2024). *Qualitative research methods: Collecting evidence, crafting analysis, communicating impact* (3rd ed.). Wiley. <https://www.wiley.com/en-us/qualitative-research-methods-collecting-evidence-crafting-analysis-communicating-impact-3rd-edition-p-9781119988670>
- World Bank Enterprise Surveys. (s. f.). *Enterprise Surveys*. <https://www.enterprisesurveys.org/en/enterprisesurveys>
- World Bank. (2020). *Doing Business 2020: Comparing business regulation in 190 economies*. World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doin-g-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications. <https://collegepublishing.sagepub.com/products/case-study-research-and-applications-6-250150>