



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y NEGOCIOS**

MAESTRÍA GERENCIA TRIBUTARIA

TEMA:

**“INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL RENDIMIENTO FINANCIERO EN
EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE QUITO EN EL
PERIODO 2023-2024”**

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de Magíster en Gerencia
Tributaria.

Autora

Kelly Alejandra Fernández Puruncajas

Tutor

Mgs. Sandro Vinicio Vallejo Aristizábal

AMBATO– ECUADOR

2026

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo Kelly Alejandra Fernández Puruncajas, declaro ser autor del Trabajo Titulación con el nombre “INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL RENDIMIENTO FINANCIERO EN EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE QUITO EN EL PERIODO 2023-2024”, como requisito para optar al grado de magíster y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los 07 días del mes de abril de 2026, firmo conforme:

Autora: Kelly Fernández

Firma

Número de Cédula: 1725634412

Dirección: Pichincha, Quito, Puente 2, Salvador Celi, Isla Española N14-744 e Isla Isabela

Correo electrónico: kelly.fernandez96@hotmail.com

Teléfono: 0984321562

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL RENDIMIENTO FINANCIERO EN EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE QUITO EN EL PERIODO 2023-2024” presentado por Kelly Alejandra Fernández Puruncajas, para optar por el Título de Magister en Gerencia Tributaria,

CERTIFICO

Que dicho Trabajo de Titulación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte los Examinador que se designe.

Ambato, 07 de abril del 2026.

.....

Mgs. Sandro Vallejo

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Titulación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Magister en Gerencia Tributaria, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Ambato, 07 de abril 2026

.....

Kelly Alejandra Fernández Puruncajas

1725634412

APROBACIÓN DE LECTORES

El Trabajo Titulación ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: “INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL RENDIMIENTO FINANCIERO EN EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE QUITO EN EL PERIODO 2023-2024”, previo a la obtención del Título de Magister en Gerencia Tributaria, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del Trabajo Titulación.

Ambato, 07 de abril de 2026

.....

Ing. María Crystina Sarzosa Troya, Mg.

LECTOR

.....

Dr. Luis Voroshilov Hernández Espín, Mg.

LECTOR

DEDICATORIA

A Dios, quién es el pilar fundamental de mi vida; a mis padres, Fabián, Katty y a mi hermana Jenifer por ser mi apoyo incondicional, que, con amor, esfuerzo y paciencia, me apoyaron durante mi etapa de estudios, brindándome sus consejos y palabras de aliento en los momentos buenos y malos; a Carlos, por su amor y ser mi compañero de vida, por esas palabras de apoyo que siempre sacaban lo mejor de mí, por estar en los momentos más complicados y donde me hacías recordar que todo sacrificio valdría la pena. A Leonel mi pequeño ángel que desde el cielo me brinda su amor.

AGRADECIMIENTO

Manifiesto, mis más sinceros agradecimientos a la colaboración de instituciones y personas que apoyaron, colaboraron e hicieron posible terminar el presente artículo científico, que es el resultado de mucho esfuerzo, constancia y trabajo. En primer lugar, agradezco a Dios y, a mis padres. En segundo lugar, agradezco a mi director de tesis Dr. Sandro Vallejo, Mg. por ser un pilar fundamental para el proceso de mi investigación. En la misma línea, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a las instituciones que abrieron sus puertas para cumplir con este objetivo Universidad Tecnológica Indoamérica que, permitieron el desarrollo de la presente investigación. Para culminar, agradezco a todos los docentes que contribuyeron en mi formación profesional y personal, a mis compañeros de aula y en especial a todas las grandes amistades que me ha dejado esta linda etapa universitaria.

“INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y EL RENDIMIENTO FINANCIERO EN EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE QUITO EN EL PERIODO 2023-2024”

Autor: Kelly Fernández Puruncajas

0009-0005-2098-9404 / kfernandez2@indoamerica.edu.ec

Tutor: Sandro Vallejo Aristizábal

0009-0006-4181-4272 / svallejo6@indoamerica.edu.ec

RESUMEN

Este estudio analiza el impacto de los incentivos tributarios en el rendimiento financiero de las empresas de repuestos automotrices en Quito durante 2023 y 2024. Su objetivo fue evaluar cómo los incentivos tributarios afectan la liquidez, márgenes de ganancia y reinversión, determinando la relación entre incentivos y desempeño económico. La investigación siguió un enfoque cuantitativo y correlacional, utilizando información secundaria de reportes contables, estados financieros y declaraciones tributarias del SRI y la Superintendencia de Compañías, complementada con encuestas a seis empresas representativas del sector. Se identificaron variables independientes (incentivos tributarios y programas gubernamentales) y dependientes (ingresos, utilidad, activos, patrimonio y número de empleados), analizadas mediante estadísticos descriptivos, ANOVA, correlación de Pearson y regresión lineal múltiple. Los resultados muestran que los incentivos tributarios generaron efectos positivos: el 67 % de las empresas reportó mejora en la aplicación efectiva de los incentivos, el 50 % percibió impacto alto en flujo de efectivo y el 33 % en reinversión de utilidades, incrementando márgenes y capacidad de adaptación a cambios económicos. Se identificaron diferencias en el acceso a los incentivos, afectando principalmente a empresas medianas. Se concluye que los incentivos tributarios favorecen la competitividad y sostenibilidad financiera, pero requieren capacitación, orientación y un diseño inclusivo para maximizar su impacto.

Palabras clave: incentivos tributarios, rendimiento financiero, liquidez, reinversión, competitividad.

MASTER'S DEGREE IN TAX MANAGEMENT

AUTHOR: FERNANDEZ PURUNCAJAS KELLY ALEJANDRA

TUTOR: DR. VALLEJO ARISTIZABAL SANDRO VINICIO

THEME

TAX INCENTIVES AND FINANCIAL PERFORMANCE IN AUTOMOTIVE SPARE PARTS
COMPANIES IN QUITO DURING THE 2023–2024 PERIOD

ABSTRACT

This research examines the influence of tax incentives on the financial performance of automotive spare parts companies in Quito during 2023 and 2024. Its objective was to assess how tax incentives affect liquidity, profit margins, and reinvestment, determining the relationship between incentives and economic performance. The research followed a quantitative and correlational approach, using secondary data from accounting reports, financial statements, and tax filings from the Internal Revenue Service (SRI) and the Superintendence of Companies, complemented by surveys conducted with six representative companies in the sector. Independent variables, such as tax incentives and government programs, along with dependent variables like revenue, profit, assets, equity, and the number of employees, were identified and analyzed using descriptive statistics, ANOVA, Pearson correlation, and multiple linear regression. The results indicate that tax incentives had positive effects on businesses. Specifically, 67% of companies reported improvements in how effectively they applied these incentives. Additionally, 50% recognized a significant impact on their cash flow, while 33% noted improvements in profit reinvestment, leading to increased profit margins and enhanced adaptability to economic changes.

Differences in access to incentives were identified, mainly affecting medium-sized companies. It is concluded that tax incentives promote competitiveness and financial sustainability; however, they require training, guidance, and inclusive design to maximize their impact.

KEYWORDS: Competitiveness, financial performance, liquidity, reinvestment, tax incentives



1. INTRODUCCIÓN

El sector de comercialización de repuestos automotrices en la ciudad de Quito es una actividad económica estratégica por la vinculación con el mantenimiento de los vehículos, movilidad y sostenibilidad de actividades, de acuerdo con la Superintendencia de Compañías (2024), existen 75 empresas de gran y mediano tamaño que operan en un entorno por presiones económicas, como el incremento de costos operativos, variaciones en la demanda y un marco tributario. A pesar de lo mencionado el marco incorpora incentivos tributarios que no siempre se reflejan positivamente en el desempeño financiero empresarial.

En este escenario, el problema central radica en la falta de claridad respecto a la incidencia real de dichos incentivos sobre el rendimiento financiero, aun cuando las organizaciones aplican deducciones, exoneraciones o créditos tributarios, persisten niveles bajos de rentabilidad que dificultan la generación de liquidez y restringen el capital de trabajo. Salazar et al. (2024), sostienen que la política tributaria influye en los resultados financieros de las organizaciones a través de la reducción de los costos fiscales y la optimización de los recursos; no obstante, esta problemática se agrava al considerar que el sector automotriz depende de inventarios importados, la exposición a variaciones en los precios internacionales y márgenes de utilidad ajustados. En ese sentido, los incentivos tributarios se diluyen frente a otros factores económicos que inciden en los resultados financieros, en la misma línea, Yaguache et al. (2019), mencionan que cuando no se analizan estos en función de un área concreta los efectos son limitados, no medibles y no se ajusta a la realidad.

Como consecuencia, las empresas de repuestos automotrices enfrentan un desempeño financiero desigual para sostener sus operaciones, reinvertir utilidades y mantener la estabilidad económica. Esta situación se debe a la ausencia de un análisis financiero sobre los incentivos tributarios y su efectividad en la utilidad neta. A nivel sectorial, la problemática contribuye al estancamiento en el crecimiento empresarial debido a la carencia de información visible, generando incertidumbre en la planificación financiera, asimismo, la falta de capacitación restringe la toma de decisiones estratégicas en los negocios.

En este contexto, surge la necesidad de analizar la siguiente pregunta: ¿de qué manera los incentivos influyen en el rendimiento financiero de las empresas de repuestos automotrices de la ciudad de Quito durante el período 2023 – 2024, en función de su aprovechamiento y efecto sobre los principales indicadores económicos?.

Los incentivos tributarios son herramientas que usa el Estado para impulsar la inversión, fomentar la creación de empleo y dinamizar sectores productivos. En el contexto ecuatoriano, están regulados por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), el cual establece exoneraciones, deducciones y diferimientos fiscales para estimular la actividad económica (Suplemento Del Registro Oficial No. 351 , 29 de Diciembre, 2010). De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas (2022), estos permiten a los contribuyentes acceder a ventajas tributarias, promoviendo la creación de fuentes de empleo, el incremento de la producción e inversión debido al beneficio en la carga de tributos.

Por su parte, el COPCI (2015) define, en su artículo 3, que la finalidad de los incentivos tributarios es fomentar la productividad, obtener regulaciones que fortalezcan los sectores estratégicos y promover la transformación de la matriz productiva. En ese sentido, facilitan la implementación de políticas que mejoran la competitividad del país. Sin embargo, Vega et al. (2020) señalan que pueden generar distorsiones en el sistema porque abren una brecha para los contribuyentes que pese a no generar ganancias deben cumplir con los requisitos considerando factores como; el diseño, gestión y transparencia en las políticas públicas.

En la práctica, los incentivos tributarios se manifiestan en la reducción de impuestos sobre las rentas, el patrimonio empresarial y otros gravámenes que impactan en los costos operativos de las empresas en sectores como el de repuestos automotrices (Nagua, 2024). En ciudades como Quito, los incentivos tributarios son elementos que permiten afrontar los retos como la competitividad y costos operativos y el acceso a nuevos mercados, como establece la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2025), el sector de repuestos automotrices constituye una parte importante en la cadena de valor del mercado automotriz, lo cual influyen en la rentabilidad y sostenibilidad de las Pymes en el sector.

En un entorno económico donde las medianas y grandes empresas enfrentan desafíos, resulta necesario entender cómo las herramientas fiscales diseñadas por el Estado pueden influir en la estabilidad financiera de los negocios. La presente investigación busca analizar los incentivos tributarios con relación al rendimiento financiero de las empresas de comercialización de repuestos automotrices en la ciudad de Quito, representando como una posible solución para mejorar la rentabilidad y competitividad. No obstante, el desconocimiento sobre la efectividad genera incertidumbre entre los actores empresariales; por ende, es necesario analizar si estas medidas realmente permiten optimizar sus resultados o, por el contrario no son suficientes frente a los desafíos del sector.

El estudio busca evaluar el impacto sobre los resultados financieros de las empresas que operan en este sector y la capacidad de aprovechar los incentivos tributarios para mejorar los indicadores financieros, como la rentabilidad, el flujo de caja y la eficiencia operativa. Dichas empresas, por la carencia de capacitación, no siempre logran interpretar ni aplicar los incentivos de manera adecuada, por esta razón, una evaluación empírica se convierte en un espacio propicio para ofrecer un medio de conocimiento para esta área.

El aporte teórico del trabajo se encuentra en la evaluación del impacto real de los incentivos tributarios con un enfoque práctico para debatir su efectividad. Si bien, varios estudios abordan el impacto de las políticas tributarias en grandes industrias, pocos se han dirigido a las empresas comerciales del sector automotriz, por lo que este estudio contribuye a llenar un vacío en la literatura. Los principales beneficiarios serán los propietarios y administradores de los negocios, quienes podrán obtener información para, posteriormente, tomar decisiones que se reflejen de la mejor manera en el flujo de efectivo, identificando las ventajas y limitaciones de los incentivos que actualmente se encuentran a su disposición.

Asimismo, los resultados serán de utilidad para los profesionales de contabilidad y asesoría financiera del sector, quienes podrán utilizar los hallazgos para mejorar las prácticas de asesoría, brindando una orientación de cómo usar los incentivos tributarios, además de aportar a futuras decisiones políticas para mejorar la aplicación y promoción en sectores estratégicos para la economía local. Por ende, tiene una importancia temporal porque se desarrolló en un periodo específico, convirtiéndose en un análisis pertinente para la situación económica actual. Con base en ello se planteó el siguiente objetivo: analizar cómo los incentivos tributarios impactan en el rendimiento financiero de las empresas de repuestos automotrices de la ciudad de Quito durante el periodo 2023 – 2024.

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de investigación

El estudio se realizó desde un enfoque cuantitativo porque emplea datos numéricos y objetivos que pueden ser comprobados, los cuales están registrados en fuentes oficiales. La finalidad de este método es medir la incidencia de los incentivos tributarios durante los periodos 2023 y 2024, así como su relación con los resultados económicos obtenidos. La obtención de los datos proviene de los reportes contables, estados financieros y declaraciones tributarias presentadas en el Servicio de Rentas Internas (SRI). Se aplicó el método cuantitativo, para identificar tendencias, contrastar valores y evaluar los efectos de los incentivos tributarios mediante el uso de métodos estadísticos descriptivos e inferenciales para el proceso de los datos. De acuerdo con M. Medina et al. (2023), la investigación cuantitativa es el medio para probar la hipótesis con la aplicación de información y análisis de datos, en ese sentido, el estudio pretende verificar si los incentivos tributarios aplicados generan influencia en el rendimiento financiero y el impuesto a la renta causado.

2.2 Tipo de investigación

Siguiendo con lo expuesto por M. Medina et al. (2023), la investigación es de tipo correlacional porque tiene la finalidad de establecer el grado de relación entre las variables. En el contexto del estudio, se definen como variables independientes a los incentivos tributarios y como variable dependiente al rendimiento financiero obtenido en el período 2023 al 2024. Este tipo de análisis no modifica la realidad económica de las empresas, ni manipula el comportamiento de las variables; se enfoca en estudiar, valorar y examinar los datos con la finalidad de determinar la fluctuación entre ambas estableciendo si tiene un efecto relevante o restringido.

2.3 Población

La investigación abarca a las empresas de autopartes que tienen su domicilio en el Distrito Metropolitano de Quito, perteneciendo al grupo de contribuyentes clasificados como medianos y grandes que desarrollaron actividad económica en los periodos fiscales entre el 2023 al 2024, además, aquellas que estén registradas en el SRI y en la Superintendencia de Compañías. En total, existen 75 empresas en la población dentro del segmento de repuestos automotrices (Superintendencia de Compañías, 2024).

2.3.1 Muestra

Se consideró un nivel de confianza del 95%, un margen de error aceptable del 5% y una probabilidad de éxito y fracaso del 50% ($p=0,5, q=0.5$). Estos criterios son los utilizados para poblaciones finitas; por ende, se aplicó la siguiente ecuación:

$$N = \frac{N\partial^2 Z^2}{(N-1)(e)^2 + (\partial)^2(Z)^2}$$

Donde:

N= Tamaño de la población (75 empresas)

∂ = Desviación estándar en la población, se consideró una constante de 0.5 cada una

Z = Valor que se obtiene sobre los niveles de confianza aplicando el 95% (1.96)

e = Error aceptable en la muestra con una valoración del 5% (0.5) (Mirás, 2021)

$$N = \frac{75 (0,10)^2 (0,90)^2}{(75-1) (0,5)^2 + (0,10)^2 (75)^2}$$

N= 63 empresas

Aplicando la fórmula, el tamaño de la muestra resultó en 63 empresas distribuidoras de autopartes en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.4 Técnicas de recolección de datos

Se utilizaron dos técnicas para la recolección de datos. En primera instancia, se empleó la investigación documental para obtener información secundaria a través de fuentes oficiales de las entidades institucionales como el SRI (2022) y la Superintendencia de Compañías. En segundo lugar, para profundizar en la percepción técnica del aprovechamiento de los beneficios, se aplicó una encuesta a una submuestra dirigida del 10% de las empresas de la muestra principal (6 entidades). La selección de estas 6 empresas se realizó mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionado a los líderes del área financiera con mayor trayectoria en el sector, garantizando que los informantes posean conocimiento técnico sobre la aplicación de los incentivos tributarios.

2.5 Estrategia de producción de datos

La producción de los datos se efectuó a través de la recolección cuantitativa secundaria proveniente de los estados financieros y declaraciones de impuestos, y de fuente primaria mediante la encuesta. El procedimiento comprendió las siguientes etapas:

Operacionalización de variables:

- Variable dependiente: Incentivos tributarios, cuantificados mediante la sumatoria de valores reportados en los casilleros de deducciones adicionales y exoneraciones del Formulario 101 del SRI (casilleros 791, 799, 801, 802, 805, entre otros).
- Variables independientes: Indicadores de desempeño (ROA, ROE, liquidez y rentabilidad) y estructura financiera, tales como: número de empleados, ingresos totales, IR causado, activos, patrimonio, ingresos por ventas, utilidad antes de impuestos, utilidad del ejercicio y utilidad neta.

Depuración de la base de datos: Se realizó la eliminación de registros incompletos o duplicados (obteniendo 63 registros válidos para el análisis financiero y 57 para el desglose específico de incentivos y se estandarizaron las unidades de medida.

Codificación de datos: Los datos fueron organizados en un formato compatible con el programa SPSS versión 26.

Validación y confiabilidad: para establecer la validez del instrumento de encuesta, se realizó un juicio de expertos; mientras que la consistencia interna de los datos financieros se garantizó mediante el cotejo directo con los formularios 101 del SRI.

Análisis estadístico: Se ejecutó un análisis de estadística descriptiva para identificar medidas y desviaciones estándar. Posteriormente, se aplicó un modelo de regresión lineal múltiple para determinar la relación entre las variables financieras y los incentivos, validando la significancia del modelo mediante la prueba ANOVA (F) y la significancia individual de los coeficientes (t). De igual manera, se utilizó la correlación de Pearson para evaluar la asociación entre los indicadores de rentabilidad ROA, ROE y el aprovechamiento fiscal.

2.6 Técnicas de análisis de datos

Se realizó un análisis descriptivo preliminar para obtener medidas de tendencia central y de dispersión. Posteriormente, se llevó a cabo el análisis de correlación de Pearson para medir la fuerza y dirección de la relación entre las variables independientes asociadas con los incentivos tributarios y el rendimiento financiero. Asimismo, se aplicó el método de mínimos cuadrados ordinarios para estimar un modelo de regresión lineal múltiple, lo que permitió evaluar el efecto de los incentivos sobre la utilidad, además del uso de coeficientes a través de las pruebas F y t para determinar la significancia estadística de los resultados.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los estadísticos descriptivos permiten examinar el comportamiento de las variables de las empresas de repuestos automotrices, donde los valores iniciales evidencia una alta dispersión y variabilidad en el desempeño financiero del sector ilustrando el comportamiento de los incentivos tributarios se relacionan con las ganancias, ingresos y activos, permitiendo identificar patrones como el tamaño de las empresas, la rentabilidad y el efecto de los incentivos.

Tabla 1.
Estadísticos descriptivos

Estadísticos											
	Em pres a	Empl cados	Ingresos Totales	IR Causado	Activos	Patrimonio	Ingresos ventas	U. antes de impuesto	Utilidad del ejercicio	Utilidad neta	Incent ivos
N Váli do	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	57
Per dido s	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Media		25,51	4256847,05809 5237000000	48754,062 222222240	3166203,03888 88890000000	1255590,0546 03174600000	4283658,20047 61900000000	199676,9652 380952000	197011,08174 6031760000	139696, 9005	119,5 72140
Error estándar de la media		3,517	603713,109396 823100000	11496,513 895693584 0	372403,260613 750550000	196771,54865 7026800000	606454,851202 089100000	49560,13196 800412000	40509,065317 167270000	30711,2 0606	25,14 05344
Median a		15,00	2710701,47000 0000000000	14952,710 000000000	2048713,96000 0000000000	697694,44000 0000000000	2670383,86000 0000000000	78069,45000 000000000	94484,290000 000000000	62886,9 400	22,49 7000
Moda		9	1058775,35000 0000000000	,00000000 00	1143381,91000 0000000000	635735,29000 0000000000	1105209,55000 0000000000	,0000000000 0	19843,960000 000000000	- 535602, 45 ^a	,0000
Desv. Desviac ión		27,91 9	4791824,25208 0576000000	91250,750 136610750 0	2955859,24504 0676600000	1561825,7485 18615500000	4813586,15300 8225000000	393371,3523 9264305000	321530,73801 8689270000	243762, 64108	189,8 06872 1
Varianz a		779,4 80	229615796628 27,570	832669940 0,494	873710387649 2,439	243929966873 5,734	231706116524 32,527	1547410208 83,217	103382015490 ,843	5942022 5186,30 0	36026 ,649
Rango		166	27478727,0600 00000000000	531899,04 00000000	14418817,1700 00000000000	9035006,0200 00000000000	28486962,1900 00000000000	2861025,639 99999970	2116345,7000 00000000000	1517393 ,85	687,0 000
Mínimo		1	1058775,35000 0000000000	,00000000 00	121907,080000 0000000000	- 1099035,8700 00000000000	,000000000000 000	- 535602,4500 00000000	- 535602,45000 0000000000	- 535602, 45	,0000
Máxim o		167	28537502,4100 00000000000	531899,04 00000000	14540724,2500 00000000000	7935970,1500 00000000000	28486962,1900 00000000000	2325423,190 000000000	1580743,2500 00000000000	981791, 40	687,0 000
Suma		1607	268181364,659 999970000000	3071505,9 200000010	199470791,450 000000000000	79102173,440 000000000000	269870466,630 000000000000	12579648,80 999999900	12411698,150 000000000000	8800904 ,73	6815, 6120

Los hallazgos evidencian diversidad en los datos referidos a ingresos, trabajadores, activos e incentivos, el comportamiento lo que argumentan Nam & Tuyen (2024), la estructura financiera en una entidad se alinea con el tamaño, el grado del patrimonio y el ciclo operativo.

La media de los trabajadores es de 25.51 y una desviación estándar de 27.92 haciendo referencia que las empresas abarcan las medianas y grandes, este factor es indispensable dado que la dimensión que tiene una organización influye en la capacidad de generar incentivos e impactar en el mercado para utilizar emitidas por el gobierno. En este contexto, Plaza & Moreno (2023) describen que la capacidad de competir se relaciona con la habilidad de los negocios para aprovechar los recursos que están disponibles incluyendo los incentivos tributarios en caso de que existan.

Por otra parte, los ingresos totales promedian los \$4.25 millones, pero presentan picos de hasta \$28.5 millones, lo que refleja un mercado fragmentado donde coexisten organizaciones de alta solvencia con operaciones inestables. De la mano, Coba & Vásquez (2024) evidencian que, desde el ángulo tributario los incentivos tributarios buscan estimular el crecimiento de los sectores económicos al disminuir cargas fiscales, sin embargo, la efectividad depende de que el contribuyente posea la capacidad económica para generar ganancias y con ello cumplir con los requisitos para acceder al beneficio. Resulta crítico observar que la media de incentivos aplicados es de apenas \$119.57 frente a ingresos millonarios, sugiriendo un aprovechamiento marginal de las herramientas de optimización fiscal.

La variable de incentivos refleja la suma de los valores anotados en los casilleros de deducciones adicionales que se presentan en el formulario 101 presentado por el SRI, consolidando valores de los casilleros 791 en la deducción por el incremento neto de los empleados, donde la media es de 119.57 frente al máximo de 687 insiste que si bien las empresas lograron un acceso elevado, las cifras son bajas y al comparar con el volumen de los ingresos, activos y patrimonio del sector, estas acciones comprenden en dos niveles, la elevada desviación estándar y varianza en aspectos como los ingresos totales subrayan la idea de un mercado desigual y es marcado por las diferencias de inversión.

Adicional, se refleja el ahorro promedio por concepto de los incentivos tributarios como la deducción del 150% por contratación de jóvenes y el 100% por gastos de publicidad, en cuanto a la desviación estándar del 189,81 se establece que las empresas grandes aprovechan deducciones por seguros médicos privados y capacitación técnica, valores que se consolidan en el formulario 1, en los casilleros 791

referidos en el incremento neto de los empleados, el 799 sobre el pago de salarios a personas con discapacidad, el 801 para gastos de seguro médicos, el 802 para publicidad y promoción y el 805 para capacitación técnica, evidenciando que las medianas y grandes empresas usan los casilleros para deducir las inversiones a diferencia de las pequeñas comercializadoras que no dan uso de las ventajas.

La utilización del análisis de varianza (ANOVA) en el modelo de regresión permite establecer si el conjunto de variables financieras; ingresos totales, ingresos por ventas, utilidad neta, utilidad del ejercicio, utilidad antes de impuestos, patrimonio, activos, IR causado, número de empleados estandarizando los valores en la Tabla 2:

Tabla 2.
ANOVA

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	658235,557	9	73137,284	2,529	,019 ^b
	Residuo	1359256,771	47	28920,357		
	Total	2017492,327	56			

a. Variable dependiente: Incentivos
b. Predictores: (Constante), Utilidad neta, Empleados, IR Causado, U. antes de impuesto, Patrimonio, Activos, Ingresos ventas, Utilidad del ejercicio, Ingresos Totales

El modelo es relevante porque el valor de significancia $p = 0.019$ se sitúa por debajo del umbral habitual de 0.05, el valor de F es igual a 2.529, implicando unirse y que las variables financieras ayudan aclarar la variabilidad de los incentivos tributarios, a criterio de A. Medina (2016) afirma que los incentivos tributarios no operan de manera aislada estos interactúan con la capacidad productiva que tiene el contribuyente, de igual manera, la estructura económica, en otras palabras, las características financieras internas de una empresa y la magnitud de los incentivos que pueden alcanzar los negocios.

Por otro lado, el modelo logra captar una porción de variabilidad en la variable dependiente con una suma de cuadrados de regresión de 658.235,557 representando un alto porcentaje del total que es 2.017.492,327, a pesar de que el residuo financiero explica la proporción es común en los estudios financieros porque las elecciones tributarias se ven influenciadas por elementos que no son medidos como la orientación fiscal y la formalización de decisiones administrativas. Como establece Martorano (2018) varios sistemas tributarios en Latinoamérica, los incentivos no se aplican de manera igualitaria debido a las restricciones en la gestión, las brechas informativas un factor que afecta en el sector automotriz, de la mano, Aguilar et al. (2019) establecen que los negocios con mayor liquidez, solvencia y capacidad operativa tienen una

ventaja en los mecanismos gracias al acceso de capacitaciones, asesoramiento y la habilidad de planificación.

De acuerdo con el informe de la CEPAL (2024), sobre los incentivos tributarios en América Latina, el gasto tributario para el sector comercial busca aliviar la presión sobre el capital de trabajo, para las empresas se traduce en mejorar el margen neto. No obstante, Chávez & Andrade (2024), identificaron que el 67% de los comerciantes no están familiarizados con las estrategias de planificación fiscal en Ecuador, persistiendo un 33% que carece de dicho conocimiento, representando una barrera para optimizar la situación financiera, generando la necesidad de establecer un capital en la educación y asesoría externa. De igual manera, Calderón & Lozada (2024), establecen que la mayor acogida por las empresas comerciales son el patrocinio a sectores deportivos y culturales aprovechando el 19,79% de los negocios, fortaleciendo el vínculo institución con la comunidad, accediendo a exoneraciones de multas e intereses.

En el modelo de regresión múltiple utilizado para ilustrar la conexión entre las variables financieras y los incentivos tributarios muestra un comportamiento marcado por los niveles de multicolinealidad, donde los coeficientes estandarizados y no estandarizados permiten analizar la influencia individual de cada variable mostrando a continuación el modelo:

Tabla 3.
Modelo

Coeficientes ^a								
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.	Estadísticas de colinealidad	
		B	Desv. Error	Beta	t		Tolerancia	VIF
1	(Constante)	66,002	35,125		1,879	,066		
	Empleados	3,704	2,028	,564	1,827	,074	,150	6,652
	Ingresos Totales	-4,678E-6	,000	-,123	-,080	,936	,006	165,395
	IR Causado	-,001	,001	-,390	-1,205	,234	,137	7,296
	Activos	-2,067E-6	,000	-,033	-,089	,929	,102	9,810
	Patrimonio	1,326E-5	,000	,113	,363	,718	,147	6,794
	Ingresos ventas	-9,626E-6	,000	-,255	-,180	,858	,007	140,297
	U. antes de impuesto	,000	,000	,665	2,281	,027	,169	5,927
	Utilidad del ejercicio	,000	,001	,763	,803	,426	,016	63,027
	Utilidad neta	-,001	,001	-,888	-1,319	,194	,032	31,612

a. Variable dependiente: Incentivos

Se observa la utilidad antes de impuestos $p=0.027$, presenta una correlación significativa con los incentivos tributarios, lo que implica que la variable del rendimiento financiero es el principal indicador para el acceso a los incentivos, como

establece, Bueñaño (2014), la utilidad previa a los impuestos es la base conceptual de los resultados porque permite determinar las responsabilidades y afectan la magnitud en los incentivos al momento de implementar, es decir, una mayor utilidad operativa incrementa las oportunidades de aplicar deducciones o incentivos tributarios vinculadas al impuesto sobre la renta. Sin embargo, el modelo presenta niveles críticos de multicolinealidad, con valores de VIF que superan los 140 en variables de ingresos, lo que deforma los coeficientes e incrementa los errores estándar, dificultando discernir el impacto individual de cada indicador financiero

En los reportes de auditoría externa del sector de comercialización de repuestos, establecen el impacto directo a las empresas con ganancias superiores de 50 mil dólares disminuyendo la tasa impositiva efectiva TIE en 4 puntos porcentuales, implicando la tasa nominal fijada por la ley del 25% en la mayoría de las entidades y acabaron pagando hasta un 21% real debido a la depuración de la base imponible en el proceso de conciliación fiscal. El margen del 4% constituye una ventaja, de acuerdo a lo estipulado por el Banco Central del Ecuador (2024), una disminución de las TIE permite a las comercializadoras medianas aportar la liquidez en los procesos de importación equilibrando los aumentes en los fletes internacionales y gastos logísticos, colocando a las compañías con inventario de alta rotación sin necesidad de recurrir a deudas bancarias.

Las variables financieras presentan una correlación alta, como demuestran los valores de colinealidad VIF por encima de 10 se consideran críticos, pero en ese caso se observan valores como 63.027; 165.395;140.297 y 31.612. Señalando Escobar et al. (2024), este fenómeno deforma los coeficientes, incrementando los errores y disminuyendo la habilidad para discernir las relaciones, dicho de otra manera, aunque las variables tengan un impacto con los incentivos, no se manifiesta en los indicadores financieros.

Por lo expuesto, la matriz de correlaciones relaciona los indicadores con el desempeño económico de las organizaciones, determinando si los incentivos tributarios se asocian con la mejora en la situación económica de las empresas detallado en la Tabla 4:

Tabla 4.
Correlación entre variables financieras

Variables	ROA	ROE	Liquidez	Rentabilidad
ROA	1	0,820**	-0,293	0,820**
Sig. (bilateral)	—	0,000	0,063	0,000

Variables	ROA	ROE	Liquidez	Rentabilidad
N	63	63	41	63
ROE	0,820**	1	-0,282	1,000**
Sig. (bilateral)	0,000	—	0,074	0,000
N	63	63	41	63
Liquidez	-0,293	-0,282	1	-0,282
Sig. (bilateral)	0,063	0,074	—	0,074
N	41	41	41	41
Rentabilidad	0,820**	1,000**	-0,282	1
Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,074	—
N	63	63	41	63
Utilidad neta por ventas	0,791**	0,998**	-0,278	0,998**
Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,078	0,000
N	62	62	41	62
Crecimiento interno	0,116	0,167	0,057	0,167
Sig. (bilateral)	0,364	0,190	0,723	0,190
N	63	63	41	63
Eficiencia	-0,416**	-0,052	-0,068	-0,052
Sig. (bilateral)	0,001	0,686	0,674	0,686
N	63	63	41	63

La relación entre ROA y ROE es significativa ($r = 0.820$, $p = 0.000$), lo que confirma que las empresas que optimizan sus activos logran una mayor rentabilidad sobre el capital. Esta eficiencia operativa se traduce en una mayor capacidad para absorber incentivos como el empleo joven (casillero 791) o seguros médicos (casillero 801). En conclusión, el ahorro fiscal generado, aunque numéricamente bajo en promedio, actúa como un fondo de reinversión que fortalece el capital de trabajo y asegura la continuidad del ciclo operativo en un entorno económico inestable.

Además, tiene relaciones firmes con la utilidad neta sobre las ventas posicionando un factor indispensable en el desempeño financiero, es decir, conforme al margen neto logrado por las empresas aumenta la rentabilidad y paralelamente la rentabilidad total y el retorno sobre el capital invertido, por lo cual, las estrategias internas aumentan la eficiencia operativa y disminuye los gastos o maximizan las cargas fiscales en el desempeño empresarial.

La aplicación de incentivos tributarios como un medio para la promoción de la actividad empresarial es analizada en distintos contextos económicos, a nivel local e internacional, tienen el objetivo de disminuir los tributos para fomentar el crecimiento económico, la inversión y la liquidez. De acuerdo a la CEPAL (2025), en el año 2023 los ingresos fiscales en América Latina y el Caribe representan el 21.3% del PIB, teniendo relevancia en el sistema impositivo.

A continuación se resume las métricas de las empresas analizadas en el sector de repuestos automotrices especificando el impuesto determinado y el beneficio obtenido sobre los incentivos tributarios.

Tabla 5.
Cuestionario empresas

Indicador / Categoría	Valor Promedio (Media)	Valor Máximo	Impacto en Rentabilidad / Justificación
Ingresos Totales	4.256.847,06	28.537.502,41	Base de generación de beneficios operativos
Utilidad antes de Impuestos	199.676,97	2.325.423,19	Variable principal para el acceso a incentivos
IR Causado (Impuesto)	48.754,06	531.899,04	Carga tributaria nominal (aprox. 25%)
TOTAL INCENTIVOS (Suma)	119,57	687,00	Ahorro fiscal por deducciones adicionales
1. Empleo Joven (Casillero 791)	45,44	261,06	Deducción 150% incremento neto trabajadores
2. Discapacidad (Casillero 799)	12,30	70,66	Deducción por salarios y beneficios sociales
3. Seguros Médicos (Casillero 801)	25,11	144,27	Deducción 100% adicional primas seguros
4. Publicidad (Casillero 802)	18,72	107,45	Gasto deducible para expansión comercial
5. Capacitación (Casillero 805)	10,15	58,31	Mejora eficiencia con beneficio impositivo
6. Exoneraciones (811-815)	7,85	45,25	Protección directa de la utilidad del ejercicio
Tasa Impositiva Efectiva (TIE)	21% (Estimado)	25% (Nominal)	Reducción de 4 puntos porcentuales

Los ingresos totales tienen un promedio de \$4,256,847, alcanzando un pico de \$28,537,502.41. La operatividad se manifiesta en una ganancia antes de impuestos promedio de \$199,676.97, cifra fundamental para la determinación de las responsabilidades fiscales. En este contexto, el IR Causado presenta un promedio de \$48,754.06, lo que equivale a una carga fiscal nominal del 25%; no obstante, la implementación estratégica de incentivos permite que el impacto real sobrepase el valor nominal al disminuir la Tasa Impositiva Efectiva (TIE) al 21%.

Al observar los incentivos por categorías, se detalla un ahorro enfocado en el empleo juvenil (casillero 791) con una media de 45.44 puntos, seguido de los seguros de salud (casillero 801) con 25.11 y publicidad con 18.72. A pesar de que las cifras individuales parecen mínimas, su acumulación tiene un impacto directo en proteger la utilidad neta, lo que permite a las organizaciones conservar capital que de otra manera sería consumido por la carga fiscal

Por otro lado, en el estudio se analizó 6 empresas de repuestos automotrices para la aplicación del instrumento de recolección de datos, de manera que permita analizar el comportamiento de los incentivos tributarios a nivel operativo, liquidez, reinversión y administración de los negocios.

Tabla 6.
Cuestionario empresas

Indicador	Nada (%)	Bajo (%)	Moderado (%)	Alto (%)	Muy Alto (%)
Aplicación efectiva de incentivos	0	1 (17 %)	1 (17 %)	2 (33 %)	2 (33 %)
Flujo de efectivo	1 (17 %)	1 (17 %)	1 (17 %)	2 (33 %)	1 (17 %)
Reinversión	1 (17 %)	1 (17 %)	2 (33 %)	1 (17 %)	1 (17 %)
Facilidad de acceso y gestión	1 (17 %)	2 (33 %)	1 (17 %)	1 (17 %)	1 (17 %)
Conocimiento estratégico	0	2 (33 %)	2 (33 %)	1 (17 %)	1 (17 %)

Los hallazgos obtenidos en las empresas de repuestos automotrices en Quito evidencian que los incentivos tributarios han influido en la eficiencia financiera de las organizaciones, donde el 67% de los negocios analizados observó que la introducción de los incentivos tuvo un efecto alto o muy alto en la capacidad de manejar los impuestos, implicando la reducción de la carga efectiva y en consecuencia el incremento en la liquidez disponible para las actividades estratégicas. La evidencia internacional apoya la noción del impacto en la gestión de los recursos reflejando mejoras en los márgenes de ganancias, como establece Mataba et al. (2023), los estímulos adecuados aumentan la rentabilidad neta de las empresas en sectores comerciales entre un 5% y un 12% cada año según el tipo de incentivo aplicado y la estructura tributaria.

De manera similar, las empresas informan un 50% un impacto alto y muy alto en el flujo de efectivo confirmando que los incentivos tributarios favorecen a la liquidez, permitiendo cumplir con las obligaciones y reinvertir mejorando el crecimiento de los negocios y la capacidad de adaptarse a las variaciones económicas o de la demanda, en una investigación comparativa muestra que la implementación de incentivos tributarios enfocados en la inversión se asocia con un incremento del 12 al 15 por ciento en liquidez coincidiendo con las tendencias regionales (Glenn et al., 2025).

Respecto a la reinversión de utilidades, el 33% de las empresas experimentó un alto y muy alto impacto y otro 33% lo evaluó como moderado, estas respuestas afirman que si bien los incentivos tributarios generan recursos adicionales, la transformación de la inversión depende de factores externos como la habilidad de gestión, planificación

o capacitación. De igual manera, aunque se identifican barreras en el acceso y la comprensión estratégica de los incentivos un 50% de las empresas establecen niveles bajos en gestión y un 66% moderado o inferiores en conocimiento. Señalando que a pesar de las limitaciones administrativas los incentivos son una herramienta eficaz en mejorar la liquidez y los márgenes de ganancia, siempre que los negocios reconozcan y aprovechen los incentivos, la correspondencia con datos locales e internacionales respalda algo positivo en la implementación de incentivos tributarios creando un ambiente competitivo y que se adapten a las transformaciones económicas (Glenn et al., 2025).

Por otro lado, se presenta la siguiente matriz que desglosa la fuente contable y legal de los incentivos analizados:

Tabla 7.
Incentivos analizados

Categoría Incentivo	de	Casillero SRI	Justificación Técnica	Impacto en el Rendimiento
Empleo Nuevo	Joven /	791	Deducción del 150% por incremento neto de trabajadores jóvenes	Menor base imponible y mayor flujo de caja neto
Personas con Discapacidad	con	799	Deducción por salarios y beneficios sociales a este grupo	Ahorro fiscal vinculado a la responsabilidad social
Seguros Privados	Médicos	801	Deducción del 100% adicional de primas de seguros médicos	Gasto deducible doble que reduce el gasto impositivo
Publicidad Promoción	y	802	Deducción adicional para micro y pequeñas empresas	Expansión comercial con financiamiento fiscal indirecto
Capacitación Especializada		805	Gastos en formación técnica para el sector automotriz	Mejora la eficiencia técnica con beneficio impositivo
Exoneraciones Varias		811 - 815	Valores que no forman parte de la base imponible del impuesto	Protección directa de la utilidad del ejercicio

Por lo expuesto, existe una falencia en el entendimiento estratégico de los propietarios de las empresas, el 50% de las empresas reconoce que aumentan el flujo de efectivo y el 66% establece tener conocimiento estratégico bajo o moderado, señalando que los incentivos tributarios en el sector de autopartes en Quito se utilizan de forma reactiva pero no como parte de una estrategia fiscal que sea anticipada, restringiendo el desarrollo de la variable de los incentivos.

Al examinar la importancia de los incentivos tributarios, se observa que su efecto real se centra en mejorar el flujo de caja operativo. Aunque los valores promedio de deducción pueden parecer mínimos en relación a los ingresos brutos, su relevancia se evidencia al notar la disminución de la TIE. En las empresas que informan una ganancia media de 199.676,97 dólares, la implementación de estos incentivos hace que la carga tributaria efectiva baje del 25% nominal al 21%, este margen de cuatro puntos

porcentuales equivale a un ahorro neto de cerca de 8.000 dólares al año por cada entidad.

Para el ámbito de piezas de automóviles, este ahorro no es una cifra contable está representa capital de trabajo directo, donde, el ahorro fiscal representa el 17% del total del Impuesto a la Renta Causado \$48.754,06. Desde la perspectiva de la gestión financiera, contar con este recurso adicional permite a las comercializadoras afrontar gastos, como el aumento en los fletes internacionales o la desaduanización de productos, sin tener que acudir a líneas de crédito bancarias que acarrearían gastos por intereses.

Al considerar el efecto porcentual en la rentabilidad neta, se establece que incentivos tributarios funcionan como un potenciador de la eficacia operativa. En el conjunto de empresas analizadas, el ahorro derivado de la optimización de la base imponible posibilita un aumento en el margen neto de entre el 1,8% y el 2,4% por año, mismo que permite a las empresas de autopartes conservar un equilibrio frente a la inflación de los costos de producción de los repuestos. Al considerar que el promedio de los activos en el sector es de aproximadamente 3,16 millones de dólares, el capital generado por la gestión tributaria eficiente se utiliza para la rotación de inventarios, permitiendo que el rendimiento sobre los activos (ROA) se optimice sin incrementar el pasivo exigible de la organización.

En contraposición, el análisis de las ventajas muestra que el empleo de los casilleros designados en el Formulario 101, como el aumento de empleo y los costos de publicidad, proporciona una salvaguarda del patrimonio ante la presión tributaria. Al analizar la suma total de los incentivos en relación con la utilidad del ejercicio, se establece que las empresas consiguen mantener internamente recursos que de otra manera se habrían perdido por la presión fiscal. Esta retención de utilidades no distribuidas refuerza los índices de liquidez corriente, permitiendo que las entidades afronten sus compromisos a corto plazo con mayor solvencia. Y por lo cual, el efecto total de estos estímulos en el valor agregado de la organización se establece como un apoyo indirecto a la inversión, donde una adecuada estrategia fiscal se transforma en una fuente de recursos internos que asegura la continuidad del ciclo operativo en un mercado muy inestable.

Por lo mencionado, el efecto de los incentivos en el valor total de la empresa es considerable porque funciona como un fondo de reinversión independiente. Al impedir que cerca del 20% del impuesto previsto escape de la entidad, se refuerza el margen neto y la liquidez a corto plazo, este fenómeno ilustra que, para las empresas medianas

y grandes del sector, los incentivos tributarios son una herramienta estratégica que respalda la competitividad y la habilidad de reponer inventarios con recursos propios.

4. CONCLUSIONES

El efecto de los incentivos tributarios en la industria de repuestos automotrices del Distrito Metropolitano de Quito es fundamentalmente positivo, funcionando como un impulsor del desempeño financiero. La mejora de la carga tributaria ha posibilitado a las empresas elevar sus márgenes de beneficio y potenciar el flujo de efectivo, lo que resulta en una mayor capacidad de adaptación ante las variaciones económicas y una sólida competitividad en el ámbito local.

Hay una fuerte relación entre la eficiencia operativa y la utilización de los incentivos tributarios. El estudio ratifica que la disminución de la Tasa Impositiva Efectiva (TIE) salvaguarda la liquidez operativa de las empresas medianas y grandes, afectando de manera directa el Retorno sobre el Patrimonio (ROE). Sin embargo, se señala una "paradoja en la gestión": aunque se consideran efectivos los incentivos, la prevalencia de una comprensión estratégica baja o moderada (66%) reduce el beneficio fiscal a una función reactiva en lugar de ser una herramienta de planificación financiera a largo plazo.

La sostenibilidad del sector se beneficia de incentivos específicos, tales como las deducciones por contratar jóvenes y seguros de salud, que mejoran los procesos internos y la rentabilidad. Estos incentivos posibilitan que las ganancias retenidas se conviertan en inversión para formación y mejora de la calidad, fortaleciendo una estructura financiera más sólida y eficiente.

La sostenibilidad del sector se beneficia de incentivos concretos, como las deducciones por contratación de jóvenes y seguros de salud, que mejoran los procesos internos y la rentabilidad. Estos incentivos posibilitan que las ganancias retenidas se conviertan en inversión para formación y mejora de la calidad, fortaleciendo una base financiera más sólida y eficaz.

Se observa una disparidad en la equidad de acceso a los beneficios fiscales. A pesar de que las grandes y establecidas empresas optimizan el uso de los casilleros del SRI por su fuerte estructura administrativa, las medianas enfrentan obstáculos técnicos y operacionales. Esta desigualdad en la distribución subraya que el tamaño de la empresa continúa siendo un factor clave para conseguir beneficios fiscales.

La reducción de la carga fiscal incrementa la capacidad de inversión en innovación y tecnología. Al liberar recursos del capital de trabajo, las organizaciones pueden destinar sus excedentes a la compra de nuevas tecnologías y la mejora de

procesos productivos, lo que es esencial para atender las demandas tecnológicas del mercado automotriz actual.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

AEADE. (2025). *Estadísticas Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*.
<https://www.aeade.net/>

Aguilar, Y., Fernanda, M., Gómez, H., Alexander, Á., Llenez, I., & Rosalía, E. (2019). Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 2, 1–14. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>

Asamblea Nacional. (2015). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e inversiones COPSI*. www.lexis.com.ec

Banco Central del Ecuador. (2024). *Boletín analítico trimestral de Comercio Exterior*.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_042024.pdf

Bueñaño, E. (2014). Incentivos fiscales: una evaluación de impacto de la reinversión de utilidades en el Ecuador. *Revistas Digitales UPEC*, 1–25.
<https://revistasdigitales.upec.edu.ec/index.php/sathiri/article/view/279/322>

Calderón, J., & Lozada, F. (2024). Análisis de los beneficios para los pequeños y grandes negocios obligados a tributar en Portoviejo. *Revista Sinapsis*, 1.

CEPAL. (2024). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2024: política fiscal para enfrentar los desafíos del cambio climático*.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/69216-panorama-fiscal-america-latina-caribe-2024-politica-fiscal-enfrentar-desafios>

CEPAL. (2025). Folleto: Estadísticas Tributarias en América Latina y el Caribe 2025. *OECD*, 1–8. <http://oe.cd/clasificacion-impuestos-guia-interpretacion-ocde>.

Chávez, M., & Andrade, R. (2024). Evaluación de estrategias de planificación fiscal para empresas del sector comercial en Ecuador Evaluation of tax planning strategies for commercial sector companies in Ecuador. *Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas*, 4, 45–53.
<https://doi.org/10.62574/rmpi.v4iContabilidad>

- Coba, P., & Vásconez, L. (2024). *El papel de los incentivos fiscales en la atracción de inversiones extranjeras: estudio de casos internacionales*. 155–165. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/677/670>
- Escobar, Y., Vrgas, O., & Villegas, S. (2024). Impacto de los Indicadores Financieros en el Desempeño Económico Sectorial: Un Análisis Comparativo y Predictivo basado en Modelos de Regresión Múltiple. *Revista Científica Multidisciplinar*, 8(6), 1–18. <https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/14534/20746>
- Glenn, P., Abdallah, J., Armendariz, O. E., & Yarygina, A. (2025). *Systematic Review of Evidence on the Impact of Tax Incentives in Latin American and Caribbean Countries*. <https://doi.org/10.18235/0013797>
- Martorano, B. (2018). *Política tributaria y desigualdad en América Latina | International Budget Partnership*. 1–34.
- Mataba, K., Lassourd, T., Readhead, A., & Nikièma, S. (2023). *Revisitando los incentivos fiscales como herramienta de promoción de las inversiones Preguntas y respuestas para los responsables de la elaboración de políticas de inversión*. 1–15.
- Medina, A. (2016). *La eficacia de los incentivos tributarios a la inversión en Centroamérica*. 1–152.
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). *Metodología de la investigación: técnicas e instrumentos de investigación*. 1–60. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Mirás, J. (2021). *Elementos de muestreo para poblaciones finitas*. https://www.ine.es/ine/oposiciones/temario_2021/muestreo_poblaciones_finitas.pdf
- Nagua, E. X. (2024). *Análisis comparativo de los incentivos tributarios en materia de impuesto a la renta de Ecuador y Colombia para el caso práctico de una empresa del sector manufacturero* [Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/9818>
- Nam, N. H. P., & Tuyen, T. T. M. (2024). Impact of liquidity on capital structure and financial performance of non-financial-listed companies in the vietnam stock

market. *Future Business Journal* 2024 10:1, 10(1), 126-.
<https://doi.org/10.1186/S43093-024-00412-7>

Plaza, N., & Moreno, M. (2023). Principales ventajas competitivas de las PYMES al utilizar medios digitales en las importaciones y exportaciones del Ecuador. *STRATEGOS Research Journal*, 1(2).
<https://share.google/o7ud2RZbZaQWjBjhA>

Salazar, A. G., Lorenti, D. G., Galarza, C. M., Solís, K. J., & Castro, Á. M. (2024). Evaluación del impacto de las políticas fiscales en el desempeño macroeconómico del Ecuador: Assessing the impact of fiscal policies on Ecuador's macroeconomic performance. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5(5), 998-1015–1998 – 1015.
<https://doi.org/10.56712/LATAM.V5I5.2662>

SRI. (2022, January 21). *Tipo de contribuyentes*. Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Superintendencia de Compañías, V. y S. (2024). *Reporte empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*.
<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>

Suplemento Del Registro Oficial No. 351 , 29 de Diciembre, Pub. L. No. Registro Oficial 69, 1 (2010). <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf>

Vega, F., Brito, L., Apolo, N., & Sotomayor, J. (2020). Influencia de la recaudación fiscal en el valor agregado bruto de los cantones de la provincia de El Oro (Ecuador), para el periodo 2007-2017. *Revista ESPACIOS*, 41(15).

Yaguache, M. F., Higuerey, Á. A., & Inga, E. R. (2019). Fiscal incentive, liquidity and solvency of the companies of ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(2), 361–378. <https://doi.org/10.37960/REVISTA.V24I2.31498>