



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**ANÁLISIS TRIBUTARIO Y DESEMPEÑO
FINANCIERO DE LAS EMPRESAS
CERRADAS DEL SECTOR
MANUFACTURERO EN EL AÑO 2020**

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

Autores:

Daysi Estefanía Rodríguez Saraguro; Camila Belén Jiménez
Cárdenas

Director:

Ing. Karla Nathaly González Soto.

Cuenca – Ecuador

2022

DEDICATORIA

Este trabajo y esfuerzo universitario está dedicado a mi familia, en especial a mi papá, Walter Rodríguez, quien ha forjado mi camino y a quien gracias he concluido mis logros, quien se ha esforzado y ha confiado en mi completamente para regalarme una educación de calidad y brindarme todos los medios y comodidades para lograrlo, los consejos y su ejemplo diario de superación han sido base de inspiración para no decaer en el proceso. A Dios, quien ha sido el medio de fe y fuerza en todo sentido para poder decir que llegue a cerrar otra etapa para mi vida profesional.

- Daysi Rodríguez.

El presente trabajo se la dedico primeramente a Dios quién supo guiarme, darme las fuerzas necesarias para seguir en este gran camino, a pesar de las dificultades que se me presentaron me ayudó a culminar con este propósito planteado en mi vida. A mi madre, María del Carmen Cárdenas quien fue mi inspiración ya que siempre se preocupó por mí demostrándome su apoyo incondicional en la parte moral y económica para poder llegar a ser una profesional y a mis abuelitos, Oswaldo Cárdenas y Guadalupe Inga quienes me apoyaron dándome consejos y sobre todo inculcándome valores para conseguir mis objetivos.

- Camila Jiménez.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi equipo de trabajo y compañera incondicional universitaria, Ana Gabriela, por el apoyo mutuo, el afecto y dedicación a cada proceso que enfrentábamos. A mi compañera de tesis por la confianza y esfuerzo para este trabajo de titulación; a mis padres y hermanos quienes han puesto su granito de arena para apoyarme en el proceso. A la comunidad universitaria y docentes que han sido el marco de conocimiento para emprender en el campo profesional, de manera directa al Ing. Juan Carlos Aguirre Quezada, quien se ha preocupado y guiado en este trabajo, a la directora, quien ha sido parte fundamental del proceso, la Ing. Karla González por la paciencia, apoyo, y conocimiento compartido.

- Daysi Rodríguez.

Agradezco a Dios por permitirme generar una gran experiencia dentro de la universidad y así poderles conocer a mis compañeras Daniela Peralta y Micaela Chalco que me han posibilitado aprender más de la vida a su lado siempre motivándome y apoyándome en todo momento. A mi compañera de tesis ya que por su aporte considerable dentro del trabajo de titulación me ha ayudado a cerrar esta etapa de mi vida profesional. A todos los docentes de la Facultad por haber impartido sus conocimientos, de manera especial a la Ing. Karla González por el tiempo dedicado y guiarnos de la mejor manera para que el trabajo se realice con éxito.

Finalmente, y no menos importante, al Ing. Juan Carlos Aguirre Quezada que siempre con su frase nos hizo salir en adelante y poder culminar con el trabajo.

- Camila Jiménez.

Índice de contenidos

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de tablas	iii
Índice de gráficos	iv
Resumen:	v
Abstract:.....	v
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Objetivos.....	1
1.2 Marco teórico	2
1.2.1 Sector Manufacturero	2
1.2.2 Desempeño financiero.....	2
1.2.3 Tipo Impositivo Efectivo.....	3
1.2.4 Estados de las empresas	4
2. Revisión de literatura	5
3. Métodos	7
4. Resultados.....	10
4.1. Desempeño Financiero	10
4.2. Tipo Impositivo Efectivo	15
5. Discusión	16
6. Conclusiones.....	17
7. Referencias.....	17

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Indicadores y referencia según diferentes autores.</i>	3
Tabla 2 <i>Reglamento de Disolución, Liquidación, Reactivación de Compañías</i>	4
Tabla 3 <i>Variables del análisis financiero</i>	8
Tabla 4 <i>Determinación del TIE</i>	9

Tabla 5 Promedio de activos, ingresos y utilidad neta de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	11
Tabla 6 Días requeridos para la venta, periodo promedio de cobro y de pago de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	11
Tabla 7 Ciclo de operación y ciclo de efectivo de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	12
Tabla 8 Índice de endeudamiento, endeudamiento a corto y largo plazo de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	13

Índice de gráficos

Gráfico 1 Liquidez corriente y rotación de cuentas por cobrar de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	12
Gráfico 2 Liquidez corriente y razón rápida de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	13
Gráfico 3 ROA y ROE de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.	14

Resumen:

El sector manufacturero es uno de los más importantes dentro del Ecuador; sin embargo, existen empresas que han cesado sus actividades por diferentes factores, por tal razón, el presente estudio analiza el desempeño financiero a través de indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad de las empresas en estado de disolución, liquidación, inactividad y cancelación, es decir, empresas que se encuentran en proceso de cierre; además, la carga impositiva tributaria a la que se exponen a través del TIE (Tipo Impositivo Efectivo) en el periodo 2016 – 2020. La información para realizar el estudio fue obtenida mediante la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, ente regulador. Los principales resultados obtenidos fueron que las firmas han disminuido su actividad, han perdido liquidez y su rendimiento es negativo, en cuanto a la TIE, se evidencia que el 73% de las empresas presentaron una mayor base imponible de impuesto.

Palabras clave: cierre empresarial, desempeño financiero, disolución, sector manufactura, tributación

Abstract:

The manufacturing sector is one of the most important in Ecuador; however, some companies have ceased their activities due to different factors; for this reason, this study analyzed the financial performance through indicators of liquidity, profitability, indebtedness, and training of companies in a state of dissolution, liquidation, inactivity, and cancellation, that is, companies that are in the process of closing; in addition, the tax burden to which they are exposed through the TIE (Effective Tax Rate) in the period 2016 - 2020. The information for the study was obtained through the web page of the regulatory body, the Superintendence of Companies, Securities, and Insurance. The main results obtained were that the firms had decreased their activity, had lost liquidity, and their performance was harmful; in terms of the TIE, it is evident that 73% of the companies presented a higher taxable tax base.

Keywords: business closure financial, dissolution, manufacturing sector, performance, taxation



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

Este certificado consta de: 1 página

INTRODUCCIÓN

El sector manufacturero es el principal motor económico del país, en comparación a los otros sectores, según el INEC (2016), el sector aporta el 35.61% de la producción nacional. En el Ecuador se considera una tasa promedio anual de natalidad del 18.7% en las empresas de este sector y de mortalidad del 8.7%, lo que significa que la mayoría de empresas se quedan operando en el mercado mientras que otras dejan sus actividades debido a diferentes factores, en este estudio, se da a conocer factores que inciden en la quiebra como la falta de planificación fiscal y la mala administración de los rendimientos financieros lo cual perjudica en la toma de decisiones futuras.

La presente investigación pretende dar a conocer los factores por los que las empresas del sector manufacturero cesan sus actividades, profundizando en su desempeño financiero en y el análisis del Tipo Impositivo Efectivo (TIE). Este estudio tiene como objetivo analizar la diferencia contable y tributaria que se da en cada año por rangos establecidos y de esta manera conocer si uno de los factores por los que cierran es la falta de planificación fiscal, de igual manera determinar la situación financiera que presentan las empresas manufactureras que han cerrado en el Ecuador en el período 2016-2020, por lo que es necesario analizar las definiciones de diferentes autores y relacionarlos con el estudio.

Para el análisis de la quiebra empresarial se considera la “teoría de los indicadores financieros” (Caiza & Chango, 2021). Determina que a mayor liquidez y rentabilidad las empresas no se encuentran en riesgo, mientras que las empresas que no cumplen con lo mencionado se consideran en un estado insolvente y no pueden operar con facilidad en sus actividades, debido a que, les imposibilita cumplir con el pago de sus obligaciones

Dentro del análisis propuesto anteriormente, también se emplea el cálculo del TIE, el cual hace relación a la utilidad antes del impuesto a la renta, base imponible y los activos dentro de las empresas que anualmente declaran en el formulario 101 constituido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) llamado “Impuesto a la renta sociedades”, el cual, se relaciona a uno de los factores por lo que las empresas se encuentran en proceso de cierre, considerando que las empresas han tenido que afrontar problemáticas tributarias, puesto que, existen empresas que obtienen una pérdida en el ejercicio fiscal, sin embargo, realizan el pago de los impuestos anualmente.

La investigación está formada por cuatro capítulos. El primer capítulo, discernimiento del sector manufacturero, el segundo capítulo compuesto por el marco teórico y estado del arte de los conceptos más importantes sobre el desempeño financiero de las empresas en proceso de cierre y el tipo impositivo efectivo. El tercer capítulo se relaciona a la metodología, por lo que se realiza un análisis mediante ratios financieros y conciliación tributaria y en cuanto al TIE, finalmente, los resultados, discusión y conclusiones.

1.1 Objetivos

Analizar la situación financiera y tributaria de las empresas del sector manufacturero en el período 2016 - 2020 en estado de cierre.

Objetivos específicos:

1. Determinar las empresas del sector manufacturero que han cerrado en el año 2020.

2. Analizar el desempeño financiero en el período 2016 - 2020, para las empresas que han cerrado.
3. Evaluar la carga impositiva que soportan estas empresas, que se encuentran en estado de cierre.

1.2 Marco teórico

1.2.1 Sector Manufacturero

El estudio sectorial “La eficiencia de las empresas manufactureras en el Ecuador 2013 – 2018”, de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2020), manifiesta que el sector manufacturero es considerado como una de las industrias con mayor producción, seguido de los sectores de la construcción y comercio, por ende, aporta significativamente al desarrollo de la economía del país, con una participación promedio en el PIB del 14.09% según el mismo estudio; además, el aumento constante de la población, la producción del sector va a tener mayor demanda, lo que hace que el sector continúe siendo relevante. De la misma forma, el aporte de la industria manufacturera en relación de empleo, representa en términos de ventas y sueldos y salarios, más del 20% del sector societario. Esta industria es una fuente importante de generación de empleo debido a que la mano de obra es indispensable para su funcionamiento (Cobos & Armijos, 2020).

Para Almosabbenh & Almoree (2018), la comercialización de productos de la industria manufacturera es capaz de liderar el crecimiento de una economía. Ecuador se destaca por ser un país exportador de materias primas, especialmente de recursos naturales, conforme con la historia económica del país, los productos primarios se han posicionado como un factor determinante en la economía del mismo, esta característica del Ecuador ha dado paso a un escaso desarrollo tecnológico principalmente en el sector industrial; de acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador (2020ab, 2021a) reporta un crecimiento del 2.4% en el primer trimestre del 2021, en vista a la favorable evolución en los subsectores de procesamiento y conservación de pescado, fabricación de otros productos minerales no metálicos y elaboración de bebidas (Zapata et al. 2022).

1.2.2 Desempeño financiero

La manufactura, es un sector fuerte; sin embargo, algunos subsectores son menos relevantes que otros, para conocer la condición financiera del sector en general, se tendrá en cuenta la herramienta del desempeño financiero. Según Marcillo et al. (2021), conocer la condición financiera y económica de las empresas, permite identificar problemas existentes, variaciones y factores que lo provocan. Cuando se hace referencia a un estudio financiero, indica Barreto (2020), que se puede utilizar varias metodologías con el fin de que permitan ordenar, clasificar, sintetizar e interpretar los resultados, los mismos que sean beneficiosos para el gerente al momento de la toma de decisiones.

Un análisis financiero se lo hace en relación con los estados financieros que realiza la empresa en su proceso contable, para Ollague et al. (2017), los estados financieros son elementos importantes, sin embargo, la información reflejada en los mismos resultar ser insuficiente para emitir una amplia opinión para la toma de acciones preventivas o correctivas, en base a esto se realiza un análisis más profundo denominado análisis financiero, en el cual destacan los indicadores financieros, mismos que ayudan a una adecuada valoración de la gestión de las empresas. Los

indicadores financieros que usan todas las cuentas del Balance General y Estado de Resultados son las razones de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad.

Tabla 1

Indicadores y referencia según diferentes autores.

Indicadores	Definiciones
Liquidez	De acuerdo con Orellana et al. (2020), está relacionada con la capacidad con la que cuentan las empresas para hacer frente al posible impago de obligaciones al corto plazo. También Marcillo et al. (2021) menciona que con los análisis de liquidez se puede deducir si la empresa incumple con sus obligaciones antes de su vencimiento.
Endeudamiento	Estas razones miden el nivel de participación de personas externas a la empresa, para el financiamiento de la misma, además detecta el riesgo al realizar transacciones económicas por parte de la gerencia, es decir, medir el grado de endeudamiento sea a corto o largo plazo, donde participa solamente el pasivo corriente o el endeudamiento total, en el cual, se analiza con el total de pasivos (Martínez et al. 2020).
Rentabilidad	Evidencia el resultado que han conseguido los inversionistas de acuerdo a la aportación al capital por medio de ganancias o pérdidas. Una baja rentabilidad de la empresa no permite que esta se capitalice, por ende, no puede realizar inversiones con capital propio (Barreto, 2020). Por otro lado, al contrastar la utilidad versus la inversión y obtener el porcentaje de rentabilidad, el cual indica si el negocio es favorable de acuerdo con los objetivos establecidos por la organización (Segura, 2019).
Actividad	Mediante este indicador, están enfocados en determinar el tiempo con la que algunas cuentas específicas se convierten en ventas o efectivo; es decir, valores que muestran la efectividad con la que son manejados los activos totales, activos fijos, inventarios, cuentas por cobrar, el proceso de cobranzas y cuentas por pagar (Nava, 2009).

Nota: Esta tabla muestra los criterios de diferentes autores en relación a los Indicadores financieros.

1.2.3 Tipo Impositivo Efectivo

Con el desempeño financiero se puede analizar con más profundidad las cuentas y la situación en la que se encuentra la empresa según un periodo seleccionado, otro factor es el Tipo Impositivo Efectivo (TIE), estas tasas son aquellas que muestran la carga real tributada por las empresas en cuanto al impuesto a la renta mediante las disposiciones de la legislación, el cual, está determinado por la base imponible, la misma, que determina la carga tributaria efectiva; la diferencia entre las tasas efectivas antes y después de

los beneficios tributarios llegan a ser un indicador indirecto de la efectividad de los mismos (Roca, 2010). El Tipo Impositivo Efectivo (TIE) se estima como un indicador, a partir de las declaraciones del Impuesto a la Renta (IR) que se entregadas al ente regulador, Servicio de Rentas Internas (SRI) de las empresas en Ecuador (Deza et al, 2019).

La base imponible se calcula a través de la conciliación tributaria, misma que según Velasco (2016), es un proceso que tiene como propósito realizar ajustes a las cuentas del contribuyente para establecer al final la base imponible sobre la que se aplica la tarifa del impuesto cuando se trata de sociedades o la tabla para las personas naturales.

1.2.4 Estados de las empresas

Con la estimación de los cálculos de los indicadores financieros y el análisis de la carga impositiva real que soportan las empresas, explicaría porque algunas empresas tienden a cesar su actividad económica, las empresas en territorio ecuatoriano, según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018), al cesar sus actividades pueden clasificarse en tres estados: inactivas, disueltas o en liquidación.

Tabla 2

Reglamento de disolución, liquidación, reactivación de compañías

Capítulo	Descripción
Capítulo II Inactivas	Se declararán en este estado, cuando la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, verifique que la empresa no ha cumplido por dos años consecutivos con la presentación de documentos ya preestablecidos en el artículo 20 de la Ley de Compañías, una vez establecida la resolución, y si persiste la inactividad del periodo establecido por la Ley de compañías, la empresa, mediante oficio de disolución entrará en estado de liquidación.
Capítulo III Disolución	<ul style="list-style-type: none"> - Disolución de pleno derecho - Decisión del Superintendente de Compañías, Valores y Seguros - Disolución por acuerdo de los socios o accionistas.
Capítulo IV Liquidación	Una vez que las empresas entren en estado de liquidación, esta deberá nombrar un liquidador, el mismo que llevará el proceso establecido en el Reglamento de Disolución, Liquidación, Reactivación de compañías.
Capítulo VI Cancelación	Después de haber concluido con el proceso de liquidación, conforme con la ley y el Reglamento ya mencionado, el Superintendente o su delegado, a pedido del Liquidador, dictará una resolución para que ordene la cancelación de la inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.

Nota: Esta tabla resume el reglamento de los estados de las compañías.

Las empresas que entran en un proceso de cierre dependerán de la situación en la que se encuentren, cada empresa optará por un cierre diferente establecido en el reglamento antes descrito, sin embargo, las empresas en este estado reportaran información a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

2. Revisión de literatura

Salazar (2017), estudia factores como la del desempeño financiero analizando el componente de rentabilidad dentro de las empresas manufactureras registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, con el fin de que se pueda realizar una planificación, evaluar su crecimiento y variabilidad de desempeño que se tiene dentro del sector, de esta manera pronosticar si existe capacidad para generar flujos de efectivos mediante cálculos reales. Como lo indica Buele et al. (2021), las empresas están sujetas a diferentes factores que pueden intervenir en su inestabilidad dentro del mercado, por tanto, se evalúa el desempeño mediante indicadores financieros con el fin de identificar su liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia, así, por augurar si la empresa se encuentra en estado de insolvencia, por ende, un futuro quiebre empresarial o determinar métodos que ayuden en la supervivencia y se puedan tomar decisiones correctas.

Aleksanyan & Huiban (2016), realizó un estudio en Francia para analizar el efecto económico y factores financieros que conllevan a una quiebra, estimando que el tamaño y la antigüedad son uno de los factores que más repercuten al momento de un cierre empresarial, mientras más joven es la empresa es más expuesta a declararse en quiebra, la falta de crédito bancario o el costo excesivo puede ser otro de los motivos de mortalidad de las empresas; la productividad de las empresas se deterioran en un periodo de 3 años es por eso que las que tienen menos productividad se encuentran en riesgo, de igual manera la empresas tienen dificultades 3 años antes de la quiebra en sus ganancias. Las empresas que se encuentran en esta situación tienen mayor demanda de crédito solo para cubrir las necesidades temporales no las de inversión, generando así mayor deuda sin poder ser solventada ya que los cargos financieros y obligaciones son elevadas.

De la misma manera, Grzegorz (2020), manifiesta que las empresas dependen de factores como la rentabilidad y la seguridad financiera, los cuales, si llegan a gestionar adecuadamente los resultados serán positivos, sin embargo, existen empresas que no toman importancia y empiezan a generar pérdida de liquidez y en el futuro quiebran, es por eso, que en este estudio analizan la reducción de costos y el aumento de ventas con la adquisición de un crédito comercial y de esta manera se puedan financiar las operaciones utilizando la economía de escala las cuales trabajan en grupos de compra favoreciendo a las empresas y aumentando la seguridad financiera y mejorando la liquidez.

Por otro lado, Caiza & Chango (2021), en su estudio aborda los principales factores que influyen en la quiebra de empresas ecuatorianas del sector manufacturero. Se utilizan teorías, análisis financiero y métodos estadísticos para poder pronosticar el estado en el que se encuentran las empresas, dentro de los parámetros se encuentra la teoría de los indicadores financieros, teoría de la liquidez, rentabilidad y riqueza empresarial, la cual, muestra que si estos indicadores son positivos y altos la empresa se encuentra sin riesgo a la quiebra. En cuanto al estudio se llega a la conclusión que el porcentaje apropiado de cuentas por

cobrar sobre el nivel de activos es del 33% ya que es una cuenta importante por la capacidad de volverse líquida a corto plazo.

De la misma forma, Bermudez & Bravo (2019), incluyen factores como la edad, el tamaño, tasa de crecimiento del sector, tasa neta de creación y la ubicación geográfica que inciden en una quiebra. Se utilizan distintos ratios financieros como el endeudamiento y apalancamiento los cuales ayudan a gestionar el estado de las empresas, mientras más grandes sean las utilidades y el costo de la deuda sea menor la probabilidad de quiebra disminuye. El ROA, deudas a corto y largo plazo, gastos en publicidad y cuentas por cobrar son indicadores que ayudan a mitigar el riesgo de quiebra, considerando que éstas no tienen que ser excesivas. El salario es un gasto que incide en la quiebra cuando no es eficiente y es elevado, en el estudio se evidencia que las empresas que están en su estado saludable tienen mayores obligaciones financieras corrientes sobre el pasivo ya que las empresas recaudan sus operaciones a un nivel mayor de deuda por lo que no se les limita a un crédito como en el caso de las empresas en riesgo.

Por otra parte, según Cervantes & Byron (2019), en su estudio se considera a la manufactura como un sector que aporta altos ingresos e influye dentro del desarrollo económico; sin embargo, existen empresas vulnerables que están sujetas al riesgo financiero por tanto se determina que la falta de control, toma de decisiones y un constante análisis financiero pueden llegar a ser factores que generen múltiples consecuencias dentro de las empresas y un posible cierre empresarial si no se llegara a establecer parámetros que ayuden en la situación financiera de la empresa. De igual manera, en el estudio realizado por Caiza & Chango (2021), se determinan los agentes económicos que llevan al cese de actividades de las empresas ecuatorianas del sector manufacturero, para evitar que exista riesgo de quiebra, pérdida de puestos de trabajo y bienestar social. Como resultados obtenidos muestran que los ratios favorecen a la toma de decisiones y genera una visión más amplia de la situación de la empresa.

Lastauskas (2021), en su artículo, constata que dentro del confinamiento que surgió por la pandemia en el año 2020 el sector manufacturero como demás sectores sufrieron diferentes cambios, sin embargo, las pequeñas, medianas y grandes empresas de manufactura se vieron afectadas en las obligaciones tributarias haciendo que disminuyan empleados anticipándose para el proceso de cierre, mediante este estudio toman como un indicador de demanda al pago del impuesto al valor agregado; por lo que la mayoría de las empresas cubrieron sus obligaciones tributarias antes de la pandemia, mientras que otras empresas que fueron afectadas en la pandemia no pudieron realizar el pago de este impuesto ya que no generaban su actividad de manera regular

Egger et al. (2008), en su estudio, en el cual, calculan las tasas impositivas marginales y promedio prospectivos, de empresas de Europa mediante el cual relacionan el impuesto sobre las ganancias de la empresa con el impuesto de las ganancias operativas nivel país y empresa, de esta manera se puedan tomar decisiones futuras en función a la planificación fiscal. De la misma manera, existen estudios que estiman el cálculo del tipo impositivo y realizan una comparación con el impuesto a la renta de sociedades real, el cuál es considerado como un factor que influye en la cuenta del pasivo en el punto de vista empresarial, causando obligaciones tributarias que tienen que ser

canceladas, por otra parte para el SRI con la estimación del tipo impositivo efectivo se puede conocer el condicional beneficio recaudatorio mediante la eliminación de los incentivos tributarios según Deza et al. (2019), realiza un análisis comparativo entre el impuesto causado y la utilidad del ejercicio, se consideraron las declaraciones anuales del Servicio de Rentas Internas, como resultado el TIE en las medianas empresas se encuentra cerca de la tasa nominal, mientras que para las pequeñas y microempresas no existe una extrema variabilidad ya que no incurren con mayor frecuencia en el uso de los incentivos tributarios.

Según Cano (2016), considera las declaraciones de impuesto sobre la renta personal del Ecuador utilizando cálculos de progresividad y técnicas de microsimulación en cuanto a la Tasa Impositiva Efectiva (TIE) obteniendo como resultado que las personas que mantengan altos ingresos tienen mayores posibilidades de disminuir los ingresos imponibles a través de los incentivos fiscales legales en comparación con las personas que contengan bajos ingresos. Mediante este estudio se considera que el porcentaje óptimo sobre la TIE es del 63%. Por otro lado, Drake et al. (2020), da a conocer sobre los factores que influyen en la tasa impositiva efectiva y de esta manera poder comprender la importancia que tienen los impuestos dentro de las empresas, de Estados Unidos con datos de la conciliación de tasas enfocado al impuesto sobre la renta, mediante el cual se calcula la desviación de componentes con el fin de medir la participación en la conciliación de las tasas y relacionar con las tasas legales obteniendo como resultado en este estudio que los beneficios tributarios se reconocen en el impuesto a la renta y ayudan de gran medida en cuanto al pago de impuestos, de igual manera en cuanto a las estadísticas obtenidas se considera que existe evasión de impuestos corporativos.

3. Métodos

Para analizar la situación financiera y tributaria de las empresas del sector manufacturero en estado de cierre, se realizó un estudio descriptivo, explicativo y comparativo, para el periodo 2016 – 2020 de información tomada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La metodología aplicada se conforma de manera cuantitativa, así se obtendrán resultados y conclusiones para comprender la situación del sector manufacturero, cuya codificación establecida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros se encuentra en el nivel C.

Para el apartado cuantitativo se obtuvo información a través de la base de datos de las empresas que reportan a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, actualizados al 2020. Mediante esta información, se consiguió una base total de ochenta mil setenta y dos (80.072) empresas del Ecuador, mismas que se filtraron para obtener únicamente empresas del sector manufacturero, las cuales representaron un total de cinco mil seiscientos setenta y nueve (5.679) empresas, de las cuales se consideraron a las empresas que presentaron balances al año 2020 en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, dando un total de tres mil setecientos cincuenta (3.750).

El análisis se basa en la situación legal de las empresas que se encuentran en proceso de cierre al 2020; de tal forma que su estado se encuentre en liquidación, inactividad y cancelación, de esta manera se establecieron doscientas nueve (209) empresas que cumplían el estado para el estudio dentro del periodo 2016 - 2020. Una vez delimitado el objeto de análisis se depuró la base de datos mediante la eliminación

de empresas que no contaban con ingresos, costos y gastos, debido a que son cuentas necesarias para el cálculo de ratios. Finalmente, la base de datos para la elaboración del estudio es de ciento treinta y uno (131) empresas.

Se procedió al cálculo de las razones financieras descritas a continuación: liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad, mismos que mostraron la situación de las empresas a través del periodo seleccionado, 2016 – 2020. Para una adecuada valoración y calidad en la información, a los resultados se aplicó criterios estadísticos, como es el Criterio de Chauvenet, con el fin de eliminar datos atípicos, es decir, aquellos datos que están alejados de la media, mismos que pueden afectar el resultado del análisis, este criterio ha sido utilizado en los artículos publicados en la revista Ciencia por Camargo et al. (2020) mismos que usan el criterio de Chauvenet para la eliminación de datos atípicos en los diferentes estudios.

Tabla 3

Variables del análisis financiero

VARIABLE	TIPO	OPERACIONALIZACIÓN
Liquidez	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ • $\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$
Actividad	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$ • $\frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activos}}$ • $\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$ • $\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$
Endeudamiento	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$
Rentabilidad	Independiente	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$ • $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$ • $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ • $\frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Activo}}$ • $\frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Capital Propio}}$

Nota: La tabla muestra el cálculo de las diferentes razones financieras.

Fuente: Basado en (Superintendencia de compañías valores y seguros, 2010)

Después de obtener la base de datos depurada, para el análisis tributario, Tipo Impositivo Efectivo (TIE), se estudia en base a los resultados, considerando las empresas que presentaron tanto ganancias como pérdidas; posteriormente, se analiza la base imponible para poder conocer si las empresas que se encuentran en proceso de cierre sostuvieron una carga fiscal a lo largo de sus actividades. Para determinar la carga fiscal que declaran las empresas se utilizó la ecuación propuesta por Gómez & Gaio (2019), mediante su estudio consideran que un mayor nivel de TIE es

eficiente para las empresas ya que tienen una buena planificación tributaria y no se imposibilitan a pagar sus obligaciones por lo que su base imponible es menor, mientras que las empresas que muestren un nivel de TIE menor se considera que no son planificadoras ya que su base imponible es mayor que su resultado antes de impuesto; es decir soportan más pago de impuesto que tiene que ser liquidada.

Las variables que se utilizaron para el cálculo del TIE fue el resultado antes de impuesto “Es la diferencia de enfrentar los ingresos con los gastos del ejercicio, pudiendo presentarse dos variables: un saldo favorable y por lo tanto un beneficio, una ganancia o utilidad; o un saldo desfavorable y por lo tanto un detrimento, una pérdida” (Morínigo, s.f.). Base imponible “es la diferencia entre el total de los ingresos gravados se resta las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos” (Servicio de Rentas Internas , 2022). Por tanto, conocer el valor que las empresas tenían que haber pagado restando el porcentaje de la participación de trabajadores comparando la renta imponible que aplica los beneficios de la ley es decir deducciones o reducciones que obtienen las sociedades generados en el año fiscal. Mientras que para el cálculo del activo total se obtuvo de la suma de los activos corrientes “Una entidad clasificará un activo como corriente cuando espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación” y no corrientes “Una entidad clasificará a un activo no corriente (o un grupo de activos para su disposición) como mantenido para la venta, si su importe en libros se recuperará fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado” (Norma Internacional de Información Financiera 5 Activos no Corrientes Mantenedos para la Venta y Operaciones, 2014). La fórmula mencionada se muestra a continuación:

$$TIE = \frac{(Utilidad\ antes\ de\ impuesto\ a\ la\ renta - Renta\ imponible)}{Activo\ Total}$$

De esta manera, el TIE calculado se divide por rangos, siendo el primer rango valores de TIE menores al 1%, el segundo rango hace relación a un TIE entre el 1% y el 50%, finalmente el cuarto rango valores de TIE entre el 50% y superiores al 100%. La investigación de la “Imposición efectiva a las empresas en Ecuador” (Deza, Carrillo, & Ruiz, 2019) señala una estimación de rangos mencionados con países avanzados, relacionando el TIE menor a 1% con empresas que obtienen ingresos menores es decir en la declaración obtiene una pérdida y tienen menores beneficios lo cual hace que el TIE sea menor.

En cuanto al segundo rango se relaciona al crecimiento de los ingresos y utilidades a la par con los beneficios lo que hace que el TIE eleve su porcentaje y su cambio en relación al primer rango no genere un efecto negativo en las empresas. El tercer rango surge cuando se refleja a mayor medida los beneficios de ley capturando cambios importantes en el porcentaje del TIE en comparación con los rangos anteriores, explota una variación fiscal entre la utilidad antes de impuesto y la base imponible lo cual causa un desempeño inferior en la carga fiscal por el uso intensivo de deducciones generadas para las sociedades.

Tabla 4

Determinación del TIE

Determinantes del TIE	Cálculo	Conciliación Tributaria
------------------------------	----------------	--------------------------------

Utilidad antes del impuesto a la renta	<i>UAIR = Utilidad o pérdida del ejercicio</i> – 15% <i>trabajadores</i>	Ingresos (-) Costos y Gastos = Utilidad o pérdida del ejercicio
Renta Imponible	<i>Renta imponible = Utilidad gravable</i>	(-) Participación trabajadores
Activo Total	<i>Activo Total = activo corriente + activo no corriente</i>	(-) Ingresos excentos Deducciones (+) Gastos no deducibles = Utilidad gravable Reinversión = Impuesto causado (-) Anticipo Retenciones = Impuesto a pagar

Nota: La tabla muestra el cálculo del TIE.

Fuente: Basado en (Servicio de Rentas Internas , 2022).

En base a la información presentada se rige en la normativa del formulario 101 que es presentada cada año y contiene información financiera de las empresas que ayudan en la medición de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos que son aplicados en la contabilidad, de igual manera el formulario identifica las partidas no deducibles o impuestos diferidos y de esta manera conocer el pago del impuesto. (Servicio de Rentas Internas , 2022).

4. Resultados

4.1. Desempeño Financiero

Las empresas que se encuentran en proceso de cierre van a reflejar una disminución evidente en sus ingresos y, por ende, en su utilidad neta también, lo que refleja la siguiente tabla del promedio de activos, ingresos y utilidad neta.

Tabla 5

Promedio de activos, ingresos y utilidad neta de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.

Años	Activos	Ingresos	Utilidad Neta
2016	946.790,38	643.260,22	22.679,84
2017	865.147,38	515.085,87	22.806,24
2018	485.749,23	379.604,41	13.330,75
2019	309.213,37	173.519,09	7.999,95
2020	346.408,51	41.036,63	-36.121,66

Las empresas que están en estado de cierre, en relación a los ingresos desde el año 2016 al 2020 se evidencia una disminución año a año, estas empresas al cesar sus actividades, tienden a tener menores ingresos. La utilidad neta para el último año presenta un valor negativo, es decir, las empresas han presentado perdida para este año, en el 2019 ya se evidenció una baja considerable de la utilidad, sin embargo, el 2020 fue el resultado más afectado provocando el cierre de las empresas.

Tabla 6

Días requeridos para la venta, periodo promedio de cobro y de pago de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.

AÑO	DIAS REQUERIDOS PARA LA VENTA	PERIODO PROMEDIO DE COBRO	PERIODO PROMEDIO DE PAGO
2016	102	192	151
2017	194	112	281
2018	114	147	130
2019	62	56	108
2020	34	32	107

En la tabla 6, durante el periodo estudiado, conforme llega al año 2020, que son las empresas que están por finalizar sus actividades, disminuye notablemente los días requeridos para la venta, es decir, al estar en un proceso de cese de sus actividades, su inventario ya no se encuentra abastecido, por lo que vende más rápido los últimos productos que mantiene disponibles. En cuanto al periodo promedio de cobro, las empresas optan a que los clientes cancelen sus deudas en un menor plazo, ya que se encuentran en liquidación, tienden a saldar las deudas pendientes con sus clientes para desprenderse de posibles pérdidas o cuentas incobrables.

Las empresas en el 2017 tardaban más para realizar el pago a sus proveedores, es decir que posiblemente mantenían mejores fuentes de financiamiento con proveedores, lo que año a año fue disminuyendo, ya que, al decidir cerrar como empresa, también tienen que cerrar sus deudas, así mismo dejan de adquirir mercadería y, por ende, tardan menos en pagar sus obligaciones.

Tabla 7

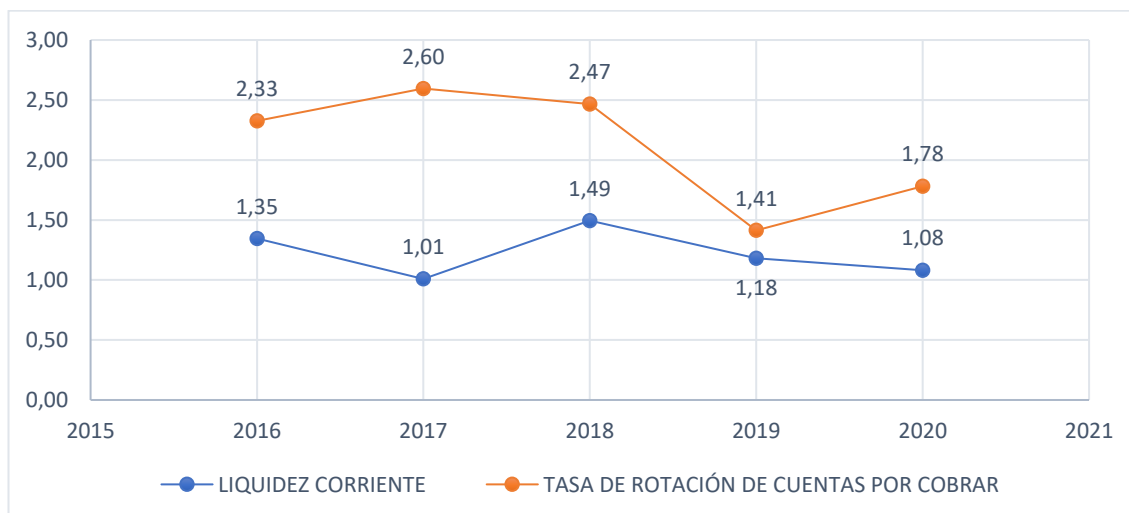
Ciclo de operación y ciclo de efectivo de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.

AÑO	CICLO DE OPERACIÓN	CICLO EFECTIVO
2016	294	143
2017	306	25
2018	260	130
2019	118	10
2020	66	-41

En la tabla 7 se presenta resumido los indicadores de actividad, mediante el ciclo operativo y efectivo. Se evidencia que, en el periodo analizado, el ciclo de operaciones disminuye de manera drástica en el 2020, si bien el ciclo de operación se basa hasta que el producto final se venda, y en el último año de estudio disminuye ya que las empresas optan por fabricar en menores cantidades y solamente lo demandado por el mercado. El ciclo de efectivo muestra una cantidad negativa para el último año de estudio, lo que indica que la inversión para ejecutar su actividad se recupera con mayor capacidad para este año, ya que al cesar sus actividades la empresa requiere que su efectivo no rote con frecuencia ya que no necesita realizar gastos adicionales como en años anteriores.

Gráfico 1

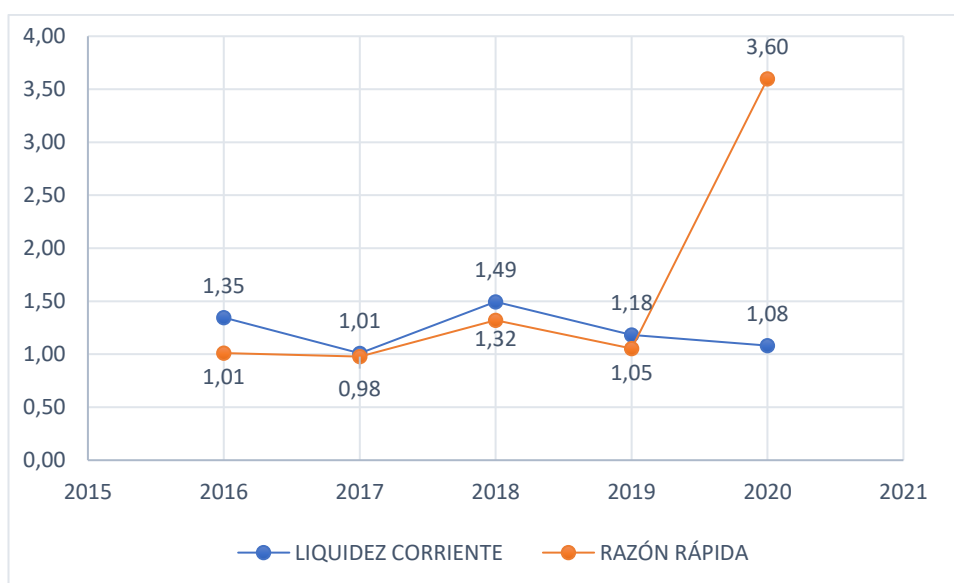
Liquidez corriente y rotación de cuentas por cobrar de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.



La figura 1 muestra como las empresas van perdiendo liquidez, sin embargo en el 2018 tiene un incremento pero vuelve a caer para los años posteriores del estudio, este puede ser un factor por el cual las empresas tienden a cerrar, debido a que su liquidez baja, y su capacidad de pago frente a sus obligaciones disminuye, mismo indicador está relacionado con la rotación de cuentas por cobrar, el cual, en el año 2020 tiene una elevación significativa, el mismo que indica que las empresas tardan más en cobrar las obligaciones del público, es decir, que son ineficientes en recuperar sus cuentas por cobrar.

Gráfico 2

Liquidez corriente y razón rápida de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.



En la figura 2 se puede observar que en su capacidad de pago corriente las empresas han tenido su nivel de liquidez más alto en el año 2018, pero tiende a bajar en los años posteriores del estudio, con respecto a la razón rápida, no cuenta con recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, la brecha evidenciada es mínima entre los valores de liquidez corriente y razón rápida, sobre todo en el año 2017, sin embargo, la brecha en los años posteriores crece, lo que representa que las empresas tienen una alta dependencia del inventario para cumplir con sus obligaciones, es decir, el activo corriente no es suficiente para cubrir sus pasivos corrientes a corto plazo, razón por la cual se ve en la opción de cerrar al ser menos líquida sin la venta de inventarios.

Tabla 8

Índice de endeudamiento, endeudamiento a corto y largo plazo de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.

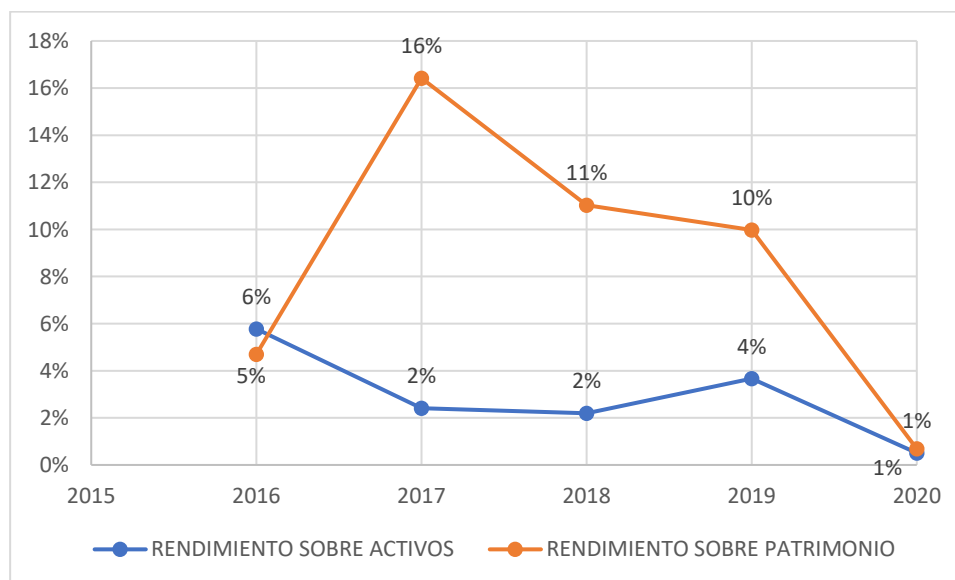
AÑO	ÍNDICE ENDEUDAMIENTO TOTAL	ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO
2016	54%	36%	18%
2017	51%	34%	17%

2018	36%	24%	12%
2019	31%	19%	12%
2020	29%	20%	9%

En el periodo 2016 - 2020 las deudas que tienen las empresas ha disminuido el porcentaje de participación de terceros, como muestra la tabla, en el año 2016 el endeudamiento de las empresas en promedio es del 54% y va disminuyendo hasta el 2020 con el 29%, es decir, las empresas van adquiriendo menores obligaciones y por ende menos deuda, al ser empresas que están en proceso de cierre, necesita pagar sus obligaciones, ya no tienen mayor actividad, sus ingresos disminuyen al igual que su deuda con terceros para continuar con su funcionamiento hasta el cierre efectivo de las empresas. Además, se evidencia que las empresas optan por un tipo de financiamiento de corto plazo, ya que al ser empresas que están cerrando sus actividades optan por este tipo de deuda y en menor proporción a largo plazo, debido a que son empresas que van a cesar sus actividades tienden a pagar en menor tiempo sus deudas.

Gráfico 3

ROA Y ROE de las empresas en proceso de cierre del sector manufacturero, periodo 2016 – 2020.



La rentabilidad sobre el patrimonio neto muestra su pico más alto en el año 2017, es decir que su rendimiento con recursos o patrimonio, provocado un eficaz movimiento sobre los activos, sin embargo decae hasta el último año 2020, las empresas pierden su rendimiento, llegando al 1% junto con el rendimiento de activos, que se muestra constante en los años 2017 y 2018 con igual caída que el ROE en el 2020, por lo que las empresas tienden a cesar sus actividades porque no les resulta rentable, están expuestas a una quiebra por la falta de ingresos y mala administración del dinero.

4.2. Tipo Impositivo Efectivo

Las tablas 9, 10 y 11 se clasifican de acuerdo a los rangos establecidos, lo cual ayuda en una aproximación razonable para comparar los impuestos y analizar el TIE según el periodo 2016-2020.

Tabla 9

Análisis del TIE con un rango menores a 1%

AÑO	PAI	BI	ACTIVOS	RESULTADOS TIE
2016	\$ (8.213,99)	\$ 26.341,63	\$ 827.966,02	-4%
2017	\$ (4.263,11)	\$ 55.282,55	\$ 900.076,11	-7%
2018	\$ (12.854,64)	\$ 15.317,41	\$ 518.541,39	-5%
2019	\$ (9.642,56)	\$ 5.216,99	\$ 424.028,02	-4%
2020	\$ (22.077,95)	\$ 56.222,14	\$ 500.257,01	-16%

Como se muestra en la tabla 10, dentro del periodo existió una pérdida en el 73% de las empresas del sector manufacturero en proceso de cierre, sin embargo, las empresas en promedio tuvieron una carga impositiva. En el año 2019 la base imponible llega a ser la más baja en cuanto a los demás años por lo que el TIE representa un -4% lo cual sigue afectando a las empresas pero no de manera tan significativa como en el año 2020 que la TIE llega a ser el mayor porcentaje del -16% ya que la base imponible en relación a la pérdida del ejercicio fiscal aumenta es por eso que las empresas en este año terminan generando una mayor base imponible lo que se podría asimilar a la pandemia que se generó dentro de este año haciendo que muchas empresas no realicen sus actividades y obtengan una gran pérdida fiscal. Este tipo de empresas han logrado ser menos planificadoras fiscalmente, lo cual se evidencia en su proceso de cierre ya que generan una base de pago de impuesto incluso después de tener un resultado negativo.

Tabla 10

Análisis del TIE con un rango del 1% al 50%.

AÑOS	PAI	BI	ACTIVOS	RESULTADOS TIE
2016	\$ 112.736,23	\$ 4.278,88	\$ 427.034,36	25%
2017	\$ 18.328,15	\$ 16.495,33	\$ 9.862,15	19%
2018	\$ 12.296,91	\$ 8.026,91	\$ 22.022,22	19%
2019	\$ 19.540,30	\$ 15.122,22	\$ 33.225,48	13%
2020	\$ 10.120,22	\$ 7.435,77	\$ 20.226,28	13%

En la tabla 10, existe el 25% de empresas con utilidad antes de impuesto, las cuales se encuentran clasificadas en un rango del 1% al 50%. En el año 2016 se obtiene un promedio del 25% en el TIE lo cual se interpreta que aun teniendo mayor ganancia que todos los años la base imponible fue menor por lo que se puede dar cuenta que en este año las empresas planificaron y administraron de mejor manera su situación fiscal, sin embargo, en los siguientes años las empresas han sido menos planificadoras puesto que siguen pagando un elevado valor de impuesto a la renta.

Tabla 11

Análisis del TIE con un rango mayores o igual al 50%.

AÑO	UAIR	BI	ACTIVOS	TIE	RESULTADOS
2016	\$ 16.439,47	\$ 12.433,20	\$ 6.988,77		57%
2017	\$ 41.271,42	\$ 17.254,41	\$ 28.598,66		84%
2018	\$ 89.577,36	\$ -	\$ 39.656,36		226%
2019	\$ 15.533,80	\$ -	\$ 9.954,27		156%
2020	\$ -	\$ -	\$ -		-

En la tabla 11, existe el 2% de las empresas mayores al 50%, lo cual se interpreta que dentro de este periodo existen empresas que han tenido un resultado positivo, sin embargo, en el año 2018 y 2019 las empresas no registran una base imponible por lo que fueron más planificadoras ya que no generaron una base de pago beneficiando a las empresas dentro de estos años.

Los resultados obtenidos demuestran que las empresas con gran beneficio son las que al comparar la base imponible y la utilidad o pérdida del ejercicio, se muestra en cero o existe una disminución considerable dentro de su base imponible ya que no pagan un elevado valor de impuesto por lo que son consideradas empresas planificadoras, en el estudio el 73% de las empresas muestran un TIE negativo que afecta a las empresas por lo que tienen que cancelar un impuesto a pesar de que obtengan pérdida dentro del ejercicio fiscal.

5. Discusión

De acuerdo con el artículo de Grzegorz (2020), las empresas dependen de factores como la rentabilidad, seguridad financiera y gestión adecuada, sin embargo, al desatender estos factores la empresa pierde liquidez y tiende a la quiebra, según los resultados obtenidos coincide con el análisis de Grzegorz, debido a la mala gestión las empresas pierden rentabilidad, año a año se refleja una disminución, en el 2019 muestra el promedio de utilidad baja y el año 2020 presenta un valor negativo.

En relación con el estudio de Caiza & Chango (2021), se utilizan teorías de análisis financiero y métodos estadísticos para pronosticar el estado que se encuentran las empresas, muestra que si estos indicadores son positivos las empresas se encuentran sin riesgo a quiebra, con los resultados del análisis de las industrias manufactureras se asemeja, al ser resultados bajos las empresas muestran desestabilidad empresarial y se encuentran en riesgo de quiebra y por ende optan por cerrar.

Los resultados encontrados en el estudio confirman lo planteado por Lastauskas, (2021), quien manifestó que en el año 2020 las empresas del sector manufacturero sufrieron cambios en cuanto a las obligaciones tributarias por el factor pandemia incidiendo en la conciliación tributaria y obteniendo un TIE negativo que causa un perjuicio dentro de ellas, así mismo Deza et al. (2019), expusieron una comparación entre el impuesto causado y la utilidad del ejercicio lo cual es necesario para el cálculo de la carga fiscal que obtienen las empresas al final de cada año.

De la misma manera Cano, (2016), manifiesta que las empresas que tienen mayores ingresos son las que tienen un mayor TIE por lo que están sujetas a obtener mayores incentivos y beneficios de ley, en comparación con las empresas que tienen una pérdida y baja planificación fiscal, como lo manifiesta Drake et al. (2020), quienes consideraron que una planificación fiscal es importante dentro de las empresas, por lo que tienen una base imponible menor a la utilidad antes de impuesto presentando aportes significativos en la conciliación tributaria para que genere una disminución en el pago del impuesto. Así mismo Egger et al. (2008), plantearon que con una eliminación de los incentivos tributarios las empresas llegarían a cancelar un valor elevado del impuesto por lo que algunas de las empresas abusan del beneficio que la ley ampara.

6. Conclusiones

Los indicadores financieros son necesarios para la toma de decisiones y determinación de la situación de la empresa, la efectiva gestión y análisis de indicadores mostrará una visión empresarial más amplia, la falta de aplicación de razones financieras llevara a una inadecuada gestión, generando pérdidas en las empresas, o bien, baja liquidez, lo que a corto o largo plazo estas optaran por cerrar.

En el periodo 2016 – 2020 las empresas seleccionadas para el estudio han tenido un bajo rendimiento en sus actividades, lo que se evidencia en los resultados de cada ratio analizado anteriormente, mismas que optaron por un proceso de cierre, ya que no son lo suficientemente rentables para seguir en el mercado, dentro de mismo análisis se determino la cuestión tributaria que las empresas, después de la conciliación tributaria, han soportado.

El análisis del TIE en empresas del sector manufacturero incluye información de las conciliaciones tributarias por lo que de esta manera demuestra sus diferencias contables y tributarias con el fin de verificar si existen empresas planificadoras fiscalmente o carecen de agresividad fiscal, sin embargo, el trabajo se enfoca en el sector manufacturero en específico de empresas que han cerrado sus actividades por lo que se limitan sus resultados.

Mediante el análisis realizado a las empresas del sector manufacturero que se encuentran en proceso de cierre se demostró que la mayor parte de las empresas generan pérdida y presentan menor TIE por lo que se establece que se paga los impuestos a pesar de que tienen pérdida en el ejercicio ya que no tienen una agresividad fiscal y carecen de planificación, por otra parte al momento de obtener un TIE positivo se considera que las empresas tienen menor base imponible en cuanto a su utilidad antes del impuesto a la renta, demostrando que estas empresas mantienen una carga fiscal menor lo que se considera factible para la empresa.

7. Referencias

- Aleksanyan, L., & Huiban, J.-P. (2016). Determinantes económicos y financieros de la quiebra de empresas: *Agric Food Environ*. doi:10.1007s41130-016-0020-7
- Almosabbenh, I., & Almoree, M. (2018). The relationship between manufacturing production and economic growth in the Kingdom of Saudi Arabia. *Journal of Economic Studie*, 674-690.

- Barreto, N. (2020, Mayo). *Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial*. Retrieved from <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-129.pdf>
- Bermudez, N., & Bravo, A. (2019). Modelo Predictivo de los Determinantes del Cierre Empresarial de las MIPYMEs en el Ecuador Período 2007-2016.
- Buele, I., Tigsí, A., & Solano, S. (2021). FINANCIAL ANALYSIS AND FORECASTING OF BUSINESS FAILURE APPLIED TO MANUFACTURING COMPANIES. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 1-11.
- Caiza, J., & Chango, G. (2021). Factores que inciden en la quiebra de empresas ecuatorianas del sector manufacturero en el periodo 2014 - 2018. *Cuestiones Económicas*, 91 - 95.
- Cano, L. (2016). Personal Income Tax and Income Inequality: Ecuador 2007-2011.
- Carchi, K., Crespo, M., González, S., & Romero, E. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA RESEARCH JOURNAL*.
- Cervantes, X., & Byron, O. (2019). Las MIPYMEs del sector manufacturero: un estudio del contexto de la gestión por procesos en el Cantón El Empalme - Ecuador. *Universidad y Sociedad*.
- Cobos, A., & Armijos, M. (2020, Abril 24). *Eficiencia de las empresas manufactureras de Ecuador del 2007 al 2018: dos enfoques de análisis intraindustrial*. Retrieved from portal.amelica.or: <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921938004/index.html>
- Deza, M., Carrillo, P., & Ruiz, M. (2019, Marzo). *Banco Interamericano de Desarrollo*, 1-34. Retrieved from https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Imposici%C3%B3n_efectiva_a_las_empresas_en_Ecuador_es_es.pdf
- Drake, K., Hamilton, R., & Lusch, S. (2020). Are declining effective tax rates indicative of tax avoidance? Insight from effective tax rate reconciliations .
- Egger, P., Loretz, S., Pfaffermayr, M., & Winner, H. (2008). Firm-specific Forward-looking Effective Tax Rates. *RePEc*. doi:10.1007/s10797-009-9124-1
- Ekos. (2021). Ecuador Productivo.
- Grzegorz, Z. (2020). CUESTIONES DE LIQUIDEZ FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMERCIALES: A. *PROBLEMAS DE EMPRENDIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD*, 8(1). Retrieved from <http://jssidoi.org/jesi/>

- INEC. (2010). *Manual de Usuario CIU - Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Retrieved from Ecuadorencifras.
- INEC. (2016). Estructural empresarial una mirada a la producción en el Ecuador .
- Lastauskas, P. (2021). Lockdown, employment adjustment, and financial frictions. *Small Business Economics*, 1-24.
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (2021, Abril 5). *Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia*. Retrieved from 593 Digital Publisher CEIT, 6(3), 87-106: <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Martinez, H., Cazallo, A. M., Meñaca, I., & Uribe, C. (2020). Desempeño financiero de las empresas minoristas de alimentos y bebidas en Barranquilla - Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 144-160.
- Nava, M. (2009, Octubre). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Retrieved from scielo.org: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009#:~:text=Entre%20los%20indicadores%20financieros%20m%C3%A1s,y%20los%20indicadores%20de%20rentabilidad.
- Norma Internacional de Información Financiera 5 Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones. (2014). *Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones*. Retrieved from https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/niif/ES_GVT_RedBV2016_IFRS05.pdf
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., & Novillo, E. (2017, Agosto 10). *Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva*. Retrieved from [revistas.uide.edu.ec: https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/328/1363](https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/328/1363)
- Orellana, I., Reyes, M., Tonon, L., & Pinos, L. (2020, Diciembre 16). *Medición de los niveles de riesgos de liquidez, insolvencia y mercado en el sector textil del Ecuador*. Retrieved from [revistas.uta.edu.ec: https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1014](https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1014)
- Roca, J. (2010, Junio). *Evaluación de la efectividad y eficiencia de los beneficios tributarios*. Retrieved from [publication.iadb.org: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Evaluaci%C3%B3n-de-la-efectividad-y-eficiencia-de-los-beneficios-tributarios.pdf](https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Evaluaci%C3%B3n-de-la-efectividad-y-eficiencia-de-los-beneficios-tributarios.pdf)

- Salazar, G. (2017). Factores determinantes del desempeño financiero en el sector manufacturero de la república del Ecuador. *Panorama económico*, 25(2), 1-12. doi:10.32997/2463-0470-vol.25-num.2-2017-2076
- Segura, M. (2019, Agosto 23). *Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A.Hatrod Perú S.A.C, 2016 - 2018*. Retrieved from revistas.uide.edu.ec: <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1022/1547>
- Servicio de Rentas Internas . (2022). *Servicio de Rentas Internas (SRI)*. Retrieved from <https://www.sri.gob.ec/impuesto-renta#:~:text=la%20Renta%202021-,%20BFQu%20es%20es%203F,enero%20al%2031%20de%20diciembre>.
- Superintendencia de compañías valores y seguros. (2010). *Tabla de indicadores*. Retrieved from Supercias: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018, mayo 22). *Reglamento de disolución, liquidación, reactivación de compañías*. Retrieved from smsecuador.ec: <https://smsecuador.ec/wp-content/uploads/2019/01/REGLAMENTO-DE-DISOLUCION-LIQUIDACION-DE-COMPA%C3%91IAS.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). LA EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN EL ECUADOR: 2013 - 2018. *Estudios sectoriales*.
- Velasco, C. (2016). *Segmento tributario*. Retrieved from pudeleco: <https://www.pudeleco.com/boletin/bol75.pdf>
- Zapata, K., Nieves, W., & Vega, A. d. (2022). MANUFACTURA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ECUADOR, 1990-2019: VALIDEZ DE LA PRIMERA LEY DE KALDOR. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 1990-2019.