



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
Carrera de Economía

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA

DETERMINANTES DE LA CARGA FISCAL DE LAS EMPRESAS ECUATORIANAS DEL
SECTOR INDUSTRIAL, PERIODO 2014-2019.

Autor:

Lisa Maité Muñoz Alvaro

Tutor:

Econ. María Eugenia Borja

Riobamba-Ecuador

2021

INFORME DEL TUTOR

En mi calidad de tutor y luego de haber revisado el desarrollo de la Investigación elaborada por Lisa Maité Muñoz Alvaro C.I. 0604041236, tengo a bien informar que el trabajo indicado, cumple con los requisitos exigidos para que pueda ser expuesta al público, luego de ser evaluada por el Tribunal designado






Econ. María Eugenia Borja Lombeida

C.I. 020112705-7

CALIFICACIÓN DEL TABAJO ESCRITO DE TITULACIÓN

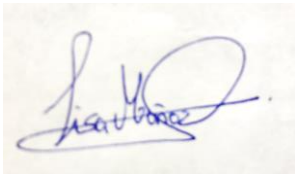
Los abajo firmantes, miembros del tribunal de revisión de la investigación titulada “**DETERMINANTES DE LA CARGA FISCAL DE LAS EMPRESAS ECUATORIANAS DEL SECTOR INDUSTRIAL, PERIODO 2014-2019.**”, presentado por la Srta. Lisa Maité Muñoz Alvaro y dirigida por la Econ. María Eugenia Borja; habiendo revisado el proyecto de investigación con fines de graduación, en el cual se ha conestado el cumplimiento de las observaciones realizadas, procedemos a la calificación de la investigación. Para constancia de los expuesto firman:

	Nota	Firma
Econ. María Eugenia Borja	<u>7</u>	
TUTORA		
Econ. Patricio Sánchez	<u>9</u>	
MIEMBRO 1 DEL TRIBUNAL		
Econ. Mauricio Rivera	<u>9</u>	
MIEMBRO 2 DEL TRIBUNAL		

Nota8,3..... (sobre 10)

DERECHOS DE AUTOR

Yo, Lisa Maité Muñoz Alvaro, declaro ser responsable de las ideas, desarrollo, resultados y propuestas en la presente investigación y las propuestas expuestas en la presente investigación, y los derechos de autoría pertenecen la Universidad Nacional de Chimborazo.



Srta. Lisa Maité Muñoz Alvaro

AUTORA

C.I. 0604041236

AGRADECIMIENTO

A Dios por sobre todas las cosas, por sus bendiciones infinitas y por su gracia.

Junto a su mano he logrado este triunfo.

A la Universidad Nacional de Chimborazo por abrirme sus puertas para

formarme como profesional y culminar mis estudios académicos.

A mis docentes por guiarme durante estos años con su formación académica de

esta hermosa carrera Economía.

Con cariño, Lisa.

DEDICATORIA

A mis amados padres Alicia y Marcelo, por su inmenso amor y confianza depositada en mí para cumplir este objetivo de vida. Por demostrarme que la vida está hecha de buenos y malos momentos y sobre todo por su ejemplo de valentía, fortaleza y fe.

A mi hermano Pablo Alejandro, quien con su dulzura y amor ha sido mi fortaleza y se ha convertido en mi motivación diaria para cumplir todos mis sueños y sobre todo convertirme en una mejor persona.

A mi ángel en el cielo Juan Pablo, quien ha sido mi guía durante este proceso y sé que está feliz en el cielo de verme cumplir un sueño tan anhelado que fue para Él.

Con amor, Lisa.

ÍNDICE

1.1. INTRODUCCIÓN.....	12
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.3. OBJETIVOS.....	15
1.3.1. Objetivo General.....	15
1.3.2. Objetivos Específicos	15
CAPÍTULO I.....	16
2. MARCO TEÓRICO	16
2.1. ANTECEDENTES	16
2.2. POLÍTICA TRIBUTARIA.....	17
2.2.1. Sistemas Tributarios	17
2.2.2. Principios de los sistemas tributarios	18
2.2.3. Tributos.....	20
2.3. IMPUESTOS	20
2.3.1. Finalidad de los Impuestos	21
2.3.2. Clasificación de los impuestos	22
2.4. CARGA FISCAL	24
2.4.1. Efectos económicos de la carga fiscal	25
2.4.2. Determinantes de la carga fiscal.....	26
2.4.3. La imposición óptima.	27
2.5. TASA IMPOSITIVA EFECTIVA	28
2.5.1. Tipos de tasa impositiva efectiva.....	29
2.6. EMPRESAS	30
2.6.1. Clasificación de las empresas	31
2.6.2. Empresas industriales	32
2.6.2.1. Características de las empresas industriales	33
2.6.3. Teorías económicas sobre la empresa	33
2.6.3.1. Teoría Neoclásica	33
2.6.3.2. Teoría de los costes de transacción.....	34

2.6.3.3.	Teoría de la Agencia.....	35
2.6.3.4.	Teoría evolutiva de la empresa.....	35
2.6.3.5.	Teoría de la responsabilidad social empresarial.....	36
2.6.4.	Marco Legal de los impuestos en el Ecuador.....	37
CAPÍTULO III		38
3.	METODOLOGÍA.....	38
3.1.	MÉTODO.....	38
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA	38
3.3.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	39
3.3.1.	Recaudación tributaria en el Ecuador.....	41
3.3.2.	Características de las empresas del sector industrial.....	43
3.3.2.1.	Activo	44
3.3.2.2.	Pasivo y patrimonio.....	45
3.3.2.3.	Utilidad.....	46
3.3.2.4.	Impuestos.....	47
3.3.3.	Formulación Econométrica	48
3.3.3.1.	Formulación del modelo.....	48
3.3.3.2.	Resultados del modelo.....	53
3.3.4.	Discusión de resultados.....	58
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	60
4.1.	CONCLUSIONES.....	60
4.2.	RECOMENDACIONES	61
5.	REFERENCIAS	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Recaudación por tipo de impuesto. Período 2014 – 2019	42
Tabla 2. Indicadores financieros por compañías. Período 2014 - 2019	44
Tabla 3. Activo empresas del sector industrial. Período 2014 – 2019	45
Tabla 4. Pasivo y patrimonio empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019. Período 2014 – 2019	46
Tabla 5. Ingresos y gastos empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019. Período 2014 – 2019 - millones de dólares-	47
Tabla 6. Impuestos empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019	47

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Análisis de Datos de Panel usando Efectos Fijos en la sección cruzada y en el tiempo.	53
Cuadro 2. Análisis de Datos de Panel usando Efectos Aleatorios en la sección cruzada	53
Cuadro 3. Análisis Corregido de Datos de Panel usando Efectos Fijos en la sección cruzada y en el tiempo.	55
Cuadro 4. Análisis Corregido de Datos de Panel usando Efectos Aleatorios en la sección cruzada.....	55
Cuadro 5. Hausman test.....	56

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se realiza un análisis de los diferentes factores que tienen influencia en la carga fiscal que las empresas del sector industrial del Ecuador, durante el período 2014-2019. Para lograr los objetivos del trabajo inicialmente se elabora una revisión teórica de la tributación, los impuestos y las empresas; posteriormente se elabora un análisis de las características de los impuestos que existen en el Ecuador, para finalmente elaborar un análisis de datos de panel de efectos fijos, con datos anuales obtenidos de la información proporcionada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, en el cual se utilizó la tasa impositiva efectiva, como una variable que permite medir la carga fiscal. Entre los principales resultados obtenidos se pudo establecer que la tasa impositiva efectiva, tiene una relación negativa y significativa con las variables intensidad del capital, intensidad de los inventarios, rentabilidad y tamaño y una relación positiva y significativa con la variable apalancamiento, pudiendo concluir que las empresas más grandes y más rentables del sector industrial soportan menor presión fiscal.

Palabras clave: Carga fiscal, tasa impositiva efectiva, empresas industriales

ABSTRACT

In this research work an analysis of the different factors that influence the tax burden that companies in the industrial sector of Ecuador, during the period 2014-2019, is carried out. To achieve the objectives of the work, initially a theoretical review of taxation, taxes and companies is elaborated: later an analysis of the characteristics of the taxes that exist in Ecuador is elaborated, to finally elaborate an analysis of effects panel data fixed, with annual data obtained from the information provided by the Superintendency of Companies of Ecuador, in which an effective tax rate was used, as a variable that allows measuring the tax burden. Among the main results obtained, it was possible to establish that the effective tax rate has a negative and significant relationship with the variables intensity of capital, intensity of inventories, Profitability and size and a positive and significant relationship with the variable leverage, being able to conclude that the Larger and more profitable companies in the industrial sector bear less tax burden.

Keywords: Tax burden, effective tax rate, industrial companies



Firmado electrónicamente por:
**DANILO RENEE
YEPEZ OVIEDO**

Reviewed by:
Danilo Yèpez Oviedo
English professor UNACH

CAPÍTULO I

1.1. INTRODUCCIÓN

La imposición de impuestos tiene larga trayectoria en el mundo. Gómez Velázquez et ál. (2010), explican que, en los inicios de la sociedad, los impuestos eran aplicados por los soberanos o jefes en forma de tributos, los cuáles eran destinados para asuntos ceremoniales y para beneficios de las clases dominantes. El origen de la tributación moderna puede rastrearse en la entrega de dinero al rey, por parte de los súbditos ricos para no prestar el servicio militar. Es importante recalcar que los impuestos no siempre se pagaban en dinero, por ejemplo, en la antigua China, se cancelaban con té prensado; los ciudadanos griegos y romanos al ser convocados para el servicio militar, debían presentarse ya armados; ese era el precio de su ciudadanía. Esta práctica aún se mantenía plenamente vigente en la Europa feudal. (Valcárcel, 2000)

Por otro lado, el establecimiento de impuestos que realiza el gobierno afecta la actividad de las empresas, puesto que tienen un impacto directo sobre los costos de producción y la rentabilidad final. Estas consecuencias se hacen más sensibles cuando la carga de impuesto es muy elevada y, es por esta razón, que el estado debe tratar de equilibrar sus necesidades de ingresos con la afectación al aparato empresarial, la misma que depende de la dirección y magnitud que tenga la aplicación de los impuestos, según indica Gomero González (2014). Por estas razones, las empresas deben tener en cuenta la carga fiscal pues la misma incide desfavorablemente en su situación financiera y, por ende, en sus niveles de sostenibilidad, desarrollo y competitividad (Sarmiento-Morales, 2010).

A nivel mundial los gobiernos aplican impuestos con una perspectiva de justicia económica, con la finalidad de generar rentas, redistribución, representación y reformulación de precios. Lo hacen con el objetivo de incrementar o reducir una determinada variable económica, lo cual puede generar efectos positivos o negativos en el crecimiento económico de un país (Morales, 2019).

Por tanto, conocer los determinantes de la carga que tienen las empresas industriales en el Ecuador es muy importante, pues el estudio permitirá conocer cómo las obligaciones fiscales afectan sus actividades e inversiones tomando en consideración la gran importancia que tienen el sector industrial en la economía.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según Delgado (2006), la carga tributaria es el peso impositivo que deben soportar los ciudadanos y las empresas de un país en un período determinado. Esta carga, para las empresas, según Pérez Benedito (2013) representa un coste del período que se lo traslada al coste de producción y venta. Por tanto, la carga tributaria afecta directamente a los resultados de la empresa y, en ciertos casos, puede ser trasladada al precio de venta. Sea cualquiera de los efectos, a nivel macroeconómico, terminaría afectando al dinamismo de una economía, si la carga fiscal es excesiva.

En este contexto, la economía del país se puede ver afectada, puesto que las responsabilidades impositivas que soportan las empresas son muy pesadas. Como señalan Vilac & Zabala (2019), en el 2019 Ecuador era el noveno país con mayor tasa de impuestos del PIB en Latinoamérica, con niveles similares a los de Chile y algo por encima de Colombia. Contifico (2020), establece que las empresas ecuatorianas deben cumplir muchos impuestos, destacándose los siguientes: impuesto a la renta, impuesto sobre las sociedades, impuesto de salida de divisas, impuesto al valor agregado (I.V.A.), impuestos sobre propiedad o prediales, impuesto municipal sobre activos totales, aranceles, contribución a la seguridad social y utilidades. Complementariamente, la carga tributaria en el Ecuador creció del 15,66% al 20,40% del Producto Interno Bruto (PIB) entre el 2007 y el 2018, como lo señala un cálculo de la Cámara de Industrias y Producción (CIP) (2011), basado en datos de la Superintendencia de Compañías y el Banco Central del Ecuador (BCE).

Lógicamente, la carga tributaria y con ella la recaudación fiscal, está influenciada por factores de tipo empresarial, que son afectados al interior de las empresas; los que más inciden son el tamaño de la empresa, el nivel de endeudamiento, la estructura del activo, entre

las más importantes. Estas variables inciden en algunos casos positivamente y en otras, negativamente. Los estudios no establecen con claridad cuál es la dirección de la relación y, por tanto, cuál es el nivel de afectación de los determinantes. Por esta razón es necesario conocer qué ocurre en el Ecuador con respecto a los determinantes de la presión fiscal en las empresas del sector industrial, pues al ser este uno de los más importantes en la economía ecuatoriana, el comportamiento de estos factores afectará sus decisiones de inversión y financiación al destinar gran cantidad de recursos para el pago de impuestos, disminuyendo sus niveles de inversión y afectando el dinamismo en la economía.

El presente trabajo de investigación busca identificar la importancia de los principales determinantes de la carga tributaria de las empresas industriales, su comportamiento y el peso que mantienen en la misma.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Determinar los factores que influyen en la carga fiscal de las empresas ecuatorianas del sector industrial durante el periodo 2014-2019

1.3.2. Objetivos Específicos

- Describir la situación financiera y fiscal de las empresas ecuatorianas del sector industrial en el periodo 2014-2019, que permita conocer los principales factores que afectan a la carga fiscal.
- Determinar la incidencia que tienen los determinantes de carga fiscal en las empresas ecuatorianas del sector industrial en la tasa impositiva efectiva a través de un modelo econométrico de datos de panel.

CAPÍTULO I

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Molina & Barberá (2017), establecen que la mayoría de los trabajos y autores que realizan investigaciones sobre la carga tributaria, coinciden en el hecho de utilizar como el mejor indicador a la Tasa impositiva efectiva (TIE), debido a que incorpora el impacto de las diferentes deducciones o bonificaciones a las que haya podido acogerse el sujeto pasivo. Esto se confirma en los estudios elaborados por autores como Adhikari, Derashid & Zhang (2006), Fernández & Martínez (2011), Janssen (2005), Rohaya et ál. (2010) y otros.

A este respecto, existe variada literatura sobre los determinantes de la tasa impositiva como variable referente de la carga fiscal. Zimmerman (1983), estudia la relación entre el tamaño de las empresas y la tasa impositiva efectiva (TIE), utilizando información de los estados financieros de las empresas en Estados Unidos y utilizando una regresión con datos transversales, concluyó que las compañías más grandes tienen una mayor (TIE) que las empresas más pequeñas. Por su parte, Lazar (2014), analiza los determinantes de las tasas impositivas efectivas en empresas cotizadas en Rumanía, teniendo como resultado fundamental que el apalancamiento, la intensidad de capital y la acumulación de pérdidas tienen una relación negativa con la Tasa impositiva efectiva (TIE), mientras que la rentabilidad cuenta con una relación positiva. De igual manera, Delgado et ál. (2012), analizan los diferentes factores determinantes de la TIE en empresas de Estados Unidos y concluyen que existe una relación no lineal entre la TIE y el tamaño, es decir que únicamente las empresas que sobrepasen un tamaño específico pueden reducir la presión fiscal que soportan. En la investigación realizada por Irlacher & Unger (2018), se concluye que existe una relación negativa entre las TIE y el tamaño de la empresa sin transferencia de ganancias o el uso de paraísos fiscales, ya que, una transferencia imperfecta de los impuestos corporativos a los precios y a la presunción parcial de los costos de producción, para las empresas que cuentan con mayor producción, se reducen los beneficios antes de impuestos.

Siguiendo estos conceptos, con respecto al tamaño que tienen las empresas existen dos orientaciones: la teoría del poder político, el cual se fundamenta en que las empresas de mayor tamaño se involucran de forma directa en la planificación fiscal, utilizando su influencia para promover políticas fiscales que les permita tener un ahorro (Becker,1983). La teoría del costo político en que las empresas de mayor tamaño, tienen mayor éxito por lo que son objeto de presiones fiscales que les afectan en mayor medida, (Watts & Zimmerman, 1986). Complementariamente, al depender de su tamaño las empresas pueden ejercer influencia en un país. Adhiraki, Derashid & Zhang (2006), analizaron la relación entre lo político y las tasas impositivas efectivas, las empresas que poseen conexiones políticas tienen una menor presión fiscal en comparación a las demás, es un determinante esencial dentro de la investigación.

2.2. POLÍTICA TRIBUTARIA

La política tributaria según Castillo (2018), es una rama de la política fiscal que consiste en la utilización de diversos instrumentos fiscales, entre ellos los impuestos, para conseguir objetivos económicos y sociales dentro de un estado. Como lo considera el autor Castañeda (2012), la política tributaria es sumamente importante, ya que constituye una guía para determinar las prioridades de las políticas públicas, ya que genera la financiación total o parcial de las demandas de gasto público y las obligaciones financieras que tienen los países tanto a nivel nacional como internacional.

Se puede decir que el diseño de una correcta política tributaria es complejo, ya que dentro de ellas está comprendidas las diferentes directrices, orientaciones, criterios y lineamientos para determinar la carga impositiva directa e indirecta, para financiar la actividad del estado. (Hernández, 2006).

2.2.1. Sistemas Tributarios

Ferreiro (2000) define al sistema tributario como el conjunto de gravámenes que crea el Estado, con el objetivo de ejercer de forma eficaz y eficiente el poder tributario. Agostini

(2017), argumenta que el principal propósito de un sistema tributario es la recaudación de impuestos para financiar al Estado, prestación de bienes y servicios públicos, gasto social y actividades a favor de la sociedad. Benegas Lynch (2004, p.32), explican que “un sistema tributario hace referencia a un conjunto de tributos, en especial de impuestos, coordinados y armonizados entre sí en función de objetivos fiscales o extra-fiscales determinados”.

Adicionalmente, Guerra Bello (2006), considera que los sistemas tributarios además de garantizar la provisión de recursos financieros a los Estados, también se han convertido en instrumentos de política fiscal para fomentar el ahorro y la inversión. Estos sistemas permiten a los agentes económicos reducir la carga fiscal para tratar de adecuar su desempeño a los objetivos de rentabilidad. Complementariamente, Agostini & Jorratt (2017), concluyen que la principal finalidad de un sistema tributario es recaudar los ingresos necesarios para financiar bienes y servicios públicos, gasto social y otras actividades, pero también son utilizados por los Gobiernos para promover objetivos de política económica, como incentivar el ahorro, estimular el empleo o proteger la industria nacional.

2.2.2. Principios de los sistemas tributarios

En la teoría económica, según Stiglitz (2000), los principio que rigen a un sistema tributario, son:

- Eficiencia económica: no debe interferir en la asignación eficiente de recursos
- Sencillez administrativa: fácil y costos bajos de administración
- Flexibilidad: capacidad de respuesta a los cambios económicos
- Responsabilidad Política: facilidad de información dentro del sistema para los sujetos
- Justicia: ser justo con los diferentes individuos

Por su parte, Agosto (2017), resume que existen tres grandes principios de un sistema tributario:

1. Principio del beneficio. Este principio establece que los individuos pagan impuestos proporcionales a los beneficios que reciben de los programas públicos. Es decir, los impuestos deben estar relacionados con la utilización efectiva de bienes públicos.
2. Principio de la capacidad de pago. Establece que el monto de impuestos que paga el contribuyente debe ser progresivo: a mayor riqueza, mayor capacidad contributiva y por tanto, mayores impuestos.
3. Principio de justicia y equidad. Aquí se debe destacar el principio de equidad horizontal, que determina que contribuyentes iguales deben pagar los mismos impuestos. También es importante el principio de equidad vertical, que refiere al trato fiscal que deben tener las personas con diferentes niveles de rentas.

En el Ecuador, los principios de la tributación se encuentran consagrados en la Constitución del Ecuador, en el Capítulo 3: Del régimen tributario, en los artículos 256 y 257. (Asamblea Nacional, 2008),

Art. 256.- “El régimen tributario se regulará por los principios básicos de igualdad, proporcionalidad y generalidad. Los tributos, además de ser medios para la obtención de recursos presupuestarios, servirán como instrumento de política económica general.”

Las leyes tributarias estimularán la inversión, la reinversión, el ahorro y su empleo para el desarrollo nacional. Procurarán una justa distribución de las rentas y de la riqueza entre todos los habitantes del país.

Art. 257.- “Sólo por acto legislativo de órgano competente se podrán establecer, modificar o extinguir tributos. No se dictarán leyes tributarias con efecto retroactivo en perjuicio de los contribuyentes.”

Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley.

El Presidente de la República podrá fijar o modificar las tarifas arancelarias de aduana.

2.2.3. Tributos

Los tributos, según Rodríguez, Vega & Caracoche (2004), se clasifican en impuestos, contribuciones especiales y tasas.

- Impuestos. Su percepción no está vinculada con el beneficio recibido por la prestación del servicio público en cuyo financiamiento participa.
- Contribuciones Especiales. Son recaudadas entre los beneficiarios de un determinado servicio
- Tasas. Generalmente se vinculan con la prestación de servicios y en otros no.

2.3. IMPUESTOS

El autor Encalada (2008), considera que el impuesto es un tributo exigido en función de la capacidad financiera de los obligados a pagar el impuesto. Por lo tanto, no se deben recaudar impuestos que exceden la capacidad del contribuyente, de lo contrario se perjudicará la soberanía financiera del país.

Se dice que, la existencia de los impuestos ha recorrido la historia de las sociedades, es por ello que el autor Vitti de Marco (1934), define al impuesto como “una parte de la renta del ciudadano, que el Estado percibe con el fin de proporcionarse los medios necesarios para la producción de los servicios públicos generales”

Los impuestos son cargas obligatorias que las personas deben pagar para la financiación del Estado. Se puede decir que los impuestos son los principales ingresos con

los que cuentan los países, ya que, los mismos sirven para la financiación de las diferentes obras de infraestructura, tales como (carreteras, puertos, eléctricas, aeropuertos) así como, para brindar servicios básicos que necesita la sociedad como salud, educación, seguridad social.

2.3.1. Finalidad de los Impuestos

Aunque que el principal fin de la recaudación de impuestos es para que el Estado obtenga recursos, al pasar el tiempo existen diferentes finalidades, como lo señala el autor Jiménez (2011)

- **Redistribución de la renta:** dentro de un sistema impositivo, el fin principal es la redistribución a favor de un grupo social, el mismo que se logra alcanzar cuando se resuelven las necesidades básicas de las mismas y se logra ofrecer una sociedad armónica y equilibrada en donde se reduce los efectos negativos que generan los mercados en la economía.
- **Proteccionismo:** en la política tributaria la aplicación de impuestos se da con la finalidad de proteccionismo de las industrias nacionales, el comercio interior, la agricultura; en donde el principal objetivo es reducir el consumo de productos extranjeros y promover el consumo nacional.
- **Fomento y desarrollo económico:** en la economía del país juegan un papel importante ya que muchos de los impuestos son destinados para fomentar un sector o región en particular; al igual que un sector económico específico. Los impuestos tienen fines fiscales y extra fiscales; dentro de los fines fiscales el Estado obtiene recursos para financiar al sector público mientras que los extra fiscales se refieren a los ingresos destinados a sociales, culturales, económicos, políticos, etc.

2.3.2. Clasificación de los impuestos

Dentro de la clasificación de los impuestos es importante tener en cuenta cómo cambian de acuerdo a la variación de la base imponible, la misma que es un valor relacionado con el ingreso total, renta o ganancia de un individuo u agente económico. Como menciona el autor Jiménez (2011), los impuestos, según sus características se clasifican en:

- Impuestos directos
- Impuestos indirectos

Según la Ley de Régimen Tributario Interno (Dirección Nacional Jurídica-H. Congreso Nacional, 2015), existen los siguientes impuestos:

- Impuesto a la Renta
- Impuestos al Valor Agregado
- Impuesto a los Consumos Especiales
- Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular
- Impuesto Redimible Botellas Plásticas no Retornables

1) Impuesto a la renta. El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre. Para efectos de este impuesto se considera renta:

- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,
- Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales

- 2) **Impuesto al valor agregado.** Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.
- 3) **Impuesto a los consumos especiales.** Establéese el impuesto a los consumos especiales ICE, el mismo que se aplicará de los bienes y servicios de procedencia nacional o importados. Para el ICE, se aplican los siguientes tipos de imposición según lo previsto en la Ley:
- Específica. Es aquella en la cual se grava con una tarifa fija a cada unidad de bien transferida por el fabricante nacional o cada unidad de bien importada, independientemente de su valor.
 - Ad valorem. Es aquella en la que se aplica una tarifa porcentual sobre la base imponible determinada de conformidad con las disposiciones de la presente Ley; y,
 - Mixta. Es aquella que combina los dos tipos de imposición anteriores sobre un mismo bien o servicio.
- 4) **Impuesto ambiental a la contaminación vehicular.** Créase el Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular (IACV) que grava la contaminación del ambiente producida por el uso de vehículos motorizados de transporte terrestre.
- 5) **Impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables.** Con la finalidad de disminuir la contaminación ambiental y estimular el proceso de reciclaje, se establece el Impuesto Ambiental a las Botellas Plásticas no Retornables. Por cada botella plástica gravada con este impuesto, se aplicará la tarifa de hasta dos centavos de dólar de los Estados Unidos de América del Norte (0,02 USD).

Complementariamente, el SRI establece los siguientes impuestos a las personas naturales y jurídicas

La política tributaria es la encargada de determinar los diferentes impuestos que se han visto los cuales, al diseñar una determinada planificación, el impacto en la economía pública y privada puede resultar beneficioso o lo contrario.

2.4. CARGA FISCAL

Como lo describe Musgrave & Musgrave (1992 a, p. 280), la “carga fiscal es igual a los ingresos recaudados por el sector público. Como consecuencia de los costes de eficiencia, empleo y efectos sobre la producción, la carga fiscal puede exceder a la recaudación impositiva”. Afonso & Pacheco (2016), explican que la carga tributaria “es una relación simple entre todos los ingresos fiscales de un sitio determinado en un período determinado y su producción (PIB) en el mismo período” (p.3).

Por su parte, Pecho Trigueros & Peragón Lorenzo (2013, p. 69), determinan que:

Generalmente, esa carga se expresa en términos de la producción total se suele medir a partir del cociente que relaciona el total de impuestos soportados por estas últimas con el Producto Interior Bruto (PIB) y se trata, por tanto, de uno de los principales indicadores agregados

Ocampo (2017), define a la carga tributaria como:

la relación entre los ingresos que vienen dados por la recaudación tributaria del Gobierno Central (impuestos internos y externos), de los gobiernos subnacionales o seccionales (impuestos, tasas y contribuciones) y, las contribuciones a la Seguridad Social con la actividad económica medida a través del Producto Interno Bruto (PIB) en precios corrientes. Al ser una razón, la presión fiscal puede variar debido a cambios en cualquiera de los componentes de esta relación (numerador o

denominador). Es así que una disminución de la presión fiscal puede deberse no necesariamente a una caída de la recaudación sino a un incremento en el PIB o viceversa. (p.1)

Para el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (2021), la carga tributaria “es la fracción del ingreso que los habitantes entregan al gobierno de la República en forma de impuestos”.

En el Ecuador, según el Servicio de Rentas Internas (2020), la carga tributaria “debe ser calculada comparando la razón entre la recaudación total de impuestos y el Producto Interno Bruto (PIB) de un país versus la de otros países”.

De acuerdo a todas estas definiciones se puede concluir que, a nivel de un país, la carga tributaria es la relación que existe entre todos los impuestos que deben cumplir las empresas e individuos de un país, y que se los relaciona con la producción total, medida por el Producto Interno Bruto (PIB).

2.4.1. Efectos económicos de la carga fiscal

En la teoría económica se ha visto que los impuestos presentan múltiples efectos económicos, ya sea en la capacidad productiva, precios, empleo, tasa de crecimiento. Los autores Musgrave y Musgrave (1992 b), mencionan alguno de ellos:

- Efectos del exceso de gravamen: se refiere cuando la carga total es superior a los ingresos recaudados por el gobierno y existe una pérdida de eficiencia o un exceso de gravamen.
- Efectos sobre el empleo: el impuesto incide en el nivel de empleo con consecuencia de reducción del mismo, por ajustes a montos de sueldos y salarios; por lo que el impuesto tiene un efecto en la demanda agregada y en el nivel de empleo.

- Efectos sobre los factores productivos: la carga de un impuesto puede producir un cambio en la oferta de los factores al igual que un cambio en los niveles de producción.

2.4.2. Determinantes de la carga fiscal

La literatura sobre la presión fiscal soportada por las empresas, medida a través del TIE, establece una serie de variables económico-financieras en sus estudios: tamaño de la empresa, endeudamiento, intensidad en capital o la rentabilidad, entre las más importantes.

Estudios como el de Huang et ál. (2013), señalan que los factores que afectan las tasas impositivas efectivas en China, son fundamentalmente: los atributos específicos de la empresa, estructura de la propiedad, mejoramiento de la industria y reformas tributarias en forma de recortes de incentivos tributarios, observándose que la TIE mantiene una relación positiva con el tamaño de la empresa y la intensidad del inventario, negativa con el apalancamiento financiero y el porcentaje de acciones en poder de accionistas extranjeros; adicionalmente se señala que las TIE más bajas se encuentran en las industrias de alta tecnología que reciben más incentivos fiscales.

Por su parte, en un estudio realizado en Australia, Richardson & Lanis (2007) encontraron que las TIE para las empresas se encuentra asociadas con varios factores, como son: el tamaño de la empresa, la estructura de capital (apalancamiento) y la combinación de activos (intensidad de capital, intensidad de inventario e intensidad de I + D).

Delgado et ál. (2018), investigan en Alemania, la relación entre la TIE, el tamaño de la empresa y otras variables, encontrando una relación no lineal positiva para los primeros cuantiles y negativo en la última parte de las empresas, y obteniendo como variable importante el apalancamiento, la intensidad del inventario y el rendimiento de los activos.

Todos estos estudios tienen como los determinantes más importantes de la carga fiscal de las empresas al tamaño, apalancamiento, activo, inventarios.

2.4.3. La imposición óptima.

Uno de los mayores análisis está relacionado al hecho del nivel óptimo que debe tener los impuestos, tanto para las personas, como para las empresas. Este tema es sumamente importante por cuanto determina, indirectamente, el nivel de ingresos que tendrá un gobierno, así como la carga fiscal que recaerá en los agentes económicos.

En cualquier economía tener un nivel óptimo de impuestos es necesario puesto que el costo social de un impuesto es el equivalente monetario de la reducción ocasionada en el nivel de bienestar de la sociedad. Por tanto, es necesario que el estado maneje un conjunto de impuestos óptimos en términos de Pareto para minimizar dicha pérdida social. (Amengual, D. & Cubas, G., 2002)

(Aranda, 2018), explica que la teoría tradicional de la imposición óptima estudia las distorsiones que genera la imposición y analiza el trade-off que existe entre eficiencia y equidad redistributiva. En la teoría se introducen factores como la evasión, la corrupción, los costos de fiscalización, el tamaño del Estado y su corrección con el gasto público. Se determina que sería adecuado aplicar impuestos de suma fija, de tal forma que no se altere la conducta de consumo y producción de los agentes económicos. Pero cuando existe evasión, pierden su garantía de eficiencia.

La teoría de la imposición óptima establece la disyuntiva entre eficiencia y equidad. Proporciona principios básicos para el diseño o reforma de los impuestos, estableciendo bases apropiadas y guías para fijar los tipos, así como analizando el efecto de los impuestos en la eficiencia. También proporciona puntos de referencia, a través de modelos sencillos, para establecer los instrumentos adecuados para tratar las complicaciones sobre las cuestiones del tipo, la base, etc. Adicionalmente, proporciona métodos para organizar datos y realizar cálculos. (López, 1997)

Finalmente, (Esteller-Moré, 2021), explica que la teoría de la imposición óptima ayuda a establecer los tipos impositivos a lo largo de la distribución de la renta resolviendo

una relación de intercambio entre eficiencia y equidad. Según el autor, en un sistema descentralizado, no es adecuado resolver la relación eficiencia y equidad a lo largo de todo el territorio, puesto que puede incurrir en pérdidas de bienestar social, debido a que los estadísticos requeridos para establecer los impuestos son diferentes entre los entes subcentrales.

2.5. TASA IMPOSITIVA EFECTIVA

Los autores consultados coinciden con el hecho que la tasa impositiva efectiva (TIE), es el cociente entre los impuestos que pagan y sus ganancias.

Rincón-Castro, H y Delgado-Rojas, M., (2018), establecen que “la tasa efectiva de tributación τ es la relación entre el recaudo de un impuesto i y su base gravable potencial, base que no tiene en cuenta los beneficios tributarios otorgados por la ley, la elusión y la evasión” (p. 3).

Para (Varela Lopes Dias, P. & Gomes Reis, P., 2018), la tasa impositiva efectiva es “la relación entre el total de la renta tributaria y la base imponible de la que de donde provienen, diferenciándose de la tasa nominal principalmente porque las leyes tributarias son diferentes de las reglas contables”.

El autor, (Janský, 2019), determina que las TIE “muestran cuánto pagan las empresas individuales en impuesto sobre la renta corporativo en relación con sus ganancias y sus valores promedio muestran cuánto pagan todas las empresas o sus grupos específicos en impuestos como una parte de sus ingresos” (p.6).

Por su parte, (Hernando José Gómez, H. & Steiner, R., 2015), define a este indicador como:

el monto de impuestos pagado por una empresa como porcentaje de sus utilidades brutas, y que mide de forma directa el total de la carga tributaria impuesta por la

regulación nacional a las firmas en proporción a las ganancias que obtienen por sus actividades. (p. 14).

Finalmente, (Avila Mahecha, J. & León Hernández, I., 2006), explican que las tarifas efectivas han sido tradicionalmente utilizadas para evaluar los efectos de la tributación sobre la economía y que sintetizan la incidencia de los beneficios o sobrecargas existentes en la legislación, es decir, la carga tributaria que recae sobre los contribuyentes, así como el efecto de la tributación sobre las decisiones de los agentes económicos.

2.5.1. Tipos de tasa impositiva efectiva

De acuerdo al autor (Fullerton, 1983) , la tasa impositiva efectiva se puede clasificar básicamente en tres tipos:

- TIE Media. Es útil para medir los ingresos de los propietarios de capital, los ingresos del gobierno y el tamaño del sector público y se calculan por los impuestos reales pagados como una proporción de los ingresos del capital.
- TIE Marginal. Se define como la declaración antes de impuestos menos la declaración real después de impuestos de la corporación. Esta tasa se la mide como el cambio en los impuestos para un cambio dado en los ingresos.
- TIE Parcial consiste en medir la TIE media “únicamente a un determinado tributo” (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

Es necesario señalar que la TIE media y marginal son indicadores de la carga fiscal que evalúan el tamaño de las distorsiones impuestas por el sistema fiscal en las inversiones alternativas, pero que no miden el cambio en la inversión en respuesta a los incentivos fiscales. (Clark, W.S., & Skrok, E., 2019).

2.6. EMPRESAS

La empresa es el motor de la actividad económica; autores como Mochón Marcillo (2010), Case, Fair, & Oster (2012), Astudillo Moya, (2012), Parkin & Loria (2015), definen a la empresa como una institución que combina factores de producción y los organiza de acuerdo con la tecnología que disponga para producir y comercializar bienes y servicios, disponibles para el consumo.

Aguer Hortal & Pérez Gorostegui (2010), establecen una definición muy amplia de empresa y dicen que:

1. La empresa es un conjunto de factores de producción entendiendo como tales los elementos necesarios para producir (bienes naturales o semielaborados, factor trabajo, maquinaria y otros bienes de capital), factores mercadotécnicos, pues los productos no se venden por sí mismo, y factores financieros, pues, para coordinar esos factores es preciso efectuar inversiones y éstas han de ser financiadas de algún modo
2. Toda empresa tiene fines, u objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia. Tradicionalmente, en el sistema de economía de mercado estos fines se han asociado a la maximización del beneficio. En la actualidad, el abanico de objetivos que se maneja es más amplio, aunque, si se ha de señalar un objetivo central, sería el de la maximización del valor de la empresa
3. Los distintos factores que se integran en la empresa se encuentran coordinados para alcanzar sus fines. Sin esa coordinación la empresa no existiría... Esa coordinación hacía un fin la realiza otro factor empresarial que es la administración, o dirección de la empresa.

Por su parte el Seminario de Profesores de Economía (2008) define a la empresa como

un sistema con un conjunto de elementos o subsistemas interrelacionados entre sí para intentar conseguir los objetivos empresariales. El conjunto de la actividad de las empresas de una comunidad, contribuye decisivamente a establecer las magnitudes y los indicadores económicos de la misma.

2.6.1. Clasificación de las empresas

Rodríguez Valencia (2010), clasifica a las empresas tomando en cuenta diversas características:

- a) Según el tamaño de la empresa. Se pueden tipificar en: micro, pequeñas, medianas y grandes. Esta clasificación se puede determinar dependiendo de varios criterios, pero principalmente se lo hace por el número de trabajadores, el volumen de las ventas, patrimonio; pero estos criterios varían de un país a otro.

- b) Según la actividad económica. Se pueden subdividir en:
 - Industrial. Su actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materiales.
 - Servicios. Generan un servicio para una colectividad. El producto no necesariamente es tangible
 - Comerciales. Son empresas intermediarias entre productor-consumidor, que por hacerlo obtienen un margen de utilidad.

- c) Según la constitución patrimonial. Las empresas se dividen de acuerdo al origen de las aportaciones de capital y del carácter de quienes las administran. en base a este concepto pueden ser:

- Públicas. El Estado es el propietario y están administradas por empleados públicos. Su objetivo es satisfacer necesidades de carácter social; pueden subclasificarse en: Desconcentradas y Descentralizadas.
 - Privadas. Aquellas que están constituidas por capital de particulares, administradas por sus propietarios, y cuya finalidad puede ser lucrativa y mercantil o no lucrativa.
- d) Según el país al que pertenecen. Se pueden clasificar en: nacionales y extranjeras.
- e) Según su ámbito de actuación. El ámbito puede ser: local, regional, nacional, multinacional.

2.6.2. Empresas industriales

Las empresas industriales se caracterizan por la transformación de materias primas en productos terminados; las cuales según el autor Landa Uribe (2005), se clasifican en:

- 1) Industrias extractivas. Se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar su estado original; se subdividen en:
 - De recursos renovables. Las actividades se orientan al aprovechamiento y transformación de los recursos de la vida animal y vegetal, dentro de este tipo de industrias se encuentran: las de explotación agrícola, ganadera, pesquera, agropecuaria, etc.
 - De recursos no renovables. Se dedican a la explotación de recursos que, por su naturaleza, al ser extraídos, se provoca su extinción, sin que sea posible su reposición o reintegración.
- 2) Industrias de transformación. Se dedican a la adquisición de materia prima para transformarla o manufacturarla, con el fin de obtener un producto cuyas características y naturaleza son diferentes a las originales.

2.6.2.1. Características de las empresas industriales

Según la Enciclopedia Económica (2019), las empresas industriales tienen como características principales las siguientes:

- Especializadas en procesos productivos.
- Generadoras de empleo para personas y otras empresas.
- Producen a gran escala, tanto nacional como internacionalmente.
- Tienen procedimientos y procesos de producción estándar para mantener o aumentar el rendimiento.
- La producción se desarrolla en línea o en serie, usando maquinaria especializada para generar procesos y productos de forma continua.
- Necesitan gran infraestructura: edificación, maquinarias y herramientas.

2.6.3. Teorías económicas sobre la empresa

Según García Garnica. & Taboada Ibarra (2012), existen varias orientaciones teóricas sobre la empresa, como: la teoría neoclásica, la teoría de los costos de transacción, la teoría de la agencia, la teoría de la responsabilidad social, entre otras; algunas se complementan entre sí, mientras que otras compiten por exponer el funcionamiento de las firmas, pero que finalmente buscan explicar los procesos socioeconómicos y culturales que engloban este tipo de organizaciones. Adicionalmente existen nuevas teorías que pretenden orientar sobre el concepto, por ejemplo, la teoría económica evolutiva.

2.6.3.1. Teoría Neoclásica

Se establecen las aportaciones de los autores neoclásicos como son Jevons, Walras y Menger a mediados del siglo XIX, consideran a la empresa, como un mecanismo entre el mercado de bienes iniciales al igual que en el mercado de bienes finales; ya que combinan los factores de producción para su transformación en productos. Así mismo los precios de

los factores productivos y de los productos finales los fija el mercado por el mecanismo conocido de la mano invisible. (Mochón, 2009)

Complementariamente, (Coriat & Oliver (2011), explica que los autores neoclásicos estudian de una forma simple a la empresa, sintetizándola a una función de producción, y como un ente aislado, sin demasiada relación externa. Adicionalmente, se elabora el análisis en un mercado de competencia perfecta y se establece implícitamente como un actor clave, pero al mismo tiempo pasivo, que tiene como objetivo único y final maximizar beneficios.

En definitiva, la teoría neoclásica de la empresa, simplifica el papel de la misma, para lograr establecer un estudio muy sencillo acerca de su funcionamiento.

2.6.3.2. Teoría de los costes de transacción

Esta teoría tiene un enfoque micro-analítico, iniciado por R. Coase (1937; 1960; 1994) y continuado por O. Williamson (1981; 1991), que determinan que existen formas cooperativas y de organización entre las unidades empresariales, debido a sus costos de transacción. (Ramírez Gómez, 2010).

Según analiza (Taboada Ibarra, 2004), Coase establece que la empresa y el mercado son medios alternativos de organización económica de las mismas transacciones y la empresa determina las actividades que se realizarán internamente y cuáles el mercado, utilizando otras empresas. La firma extenderá sus actividades mientras sus costos de efectuar transacciones internas fueran menores que los realizados mediante transacciones de mercado.

Adicionalmente, Ramírez Gómez (2008) explica que para Coase, la empresa se explicaría como un conjunto de contratos de larga duración entre propietarios de los factores de producción y por otro lado, sería la organización que sustituye el mercado de productos por el mercado de factores, puesto que en este último las señales de precio no son tan claras como en el de los bienes, puesto que la contratación de factores están sometidos a relaciones jerárquicas que reemplazarán los escenarios de mercado.

2.6.3.3. Teoría de la Agencia

Esta teoría, también conocida como teoría de Enfoque de Contratos o Teoría Principal-Agente, según Peris-Ortiz et ál (2012) busca explicar la manera como se vinculan en las empresas el principal (dueño), que confía la administración de la empresa a un mandante (administrador), llamado agente, y que mantienen información asimétrica y objetivos distintos de utilidad.

Por su parte, Mackenzie Torres et ál (2013) determina que ambos agentes buscan maximizar sus funciones de utilidad, y que el agente no siempre actuará en beneficio del principal y, por eso es necesario establecer mecanismos formalizados de control e incentivos, a través de los contratos, los que dan lugar a varios costos (conocidos como costos de agencia), como son: costos de control, costos de fidelidad del agente y pérdida residual.

La teoría explica también que los vínculos contractuales con más complicados cuando existe más de un nivel jerárquico dentro de las organizaciones, puesto que las asimetrías de información se hacen más profundas. Por tanto, es necesario no solo tomar en consideración el comportamiento de los principales sino también los de los mandos medios, donde las asimetrías de información pueden ser mayores, lo que podría implicar mayores coyunturas para conductas oportunistas. (Ganga Contreras, F., Quiroz Castillo, J.& Maluk Uriguen, S., 2015)

2.6.3.4. Teoría evolutiva de la empresa

Esta teoría intenta dirigirse como una alternativa crítica para la microeconomía neoclásica. Entre los aspectos más importantes de sus fundamentos se puede decir que se encuentran contrarios a explicar a la empresa solo como una función de producción, sino que se debe ampliar el análisis económico hacia los procesos técnicos y organizacionales que ocurren en su interior. También creen que las empresas no tienen como único objetivo el maximizar sus beneficios a través de una conducta perfectamente racional y que, en realidad, las empresas no son actores pasivos en su entorno (es decir, precio-aceptantes), sino que

creen que las decisiones empresariales pueden alterar los mercados, modificando, por ejemplo, la calidad de los bienes que producen. (Morales Sánchez, 2009)

Esta teoría también concluye que en las empresas las rutinas organizacionales son generadoras de conocimiento y la principal forma de solución de problemas. La idea implícita de la teoría evolutiva de la empresa es que la empresa es lo que sus rutinas son. (Winter, 1996)

2.6.3.5. Teoría de la responsabilidad social empresarial

Navarro Sánchez (2016), establece que la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), puede consistir en una estrategia, una forma de actuar del ciudadano corporativo, una conducta ética, lo relevante es que las empresas tengan la obligación de asumir un comportamiento socialmente responsable, guiado por los lineamientos fundados en valores impulsados por instituciones y el gobierno, que producirán un mejor manejo de sus políticas adaptadas a la protección ambiental, a garantizar mejor productividad, a construir un lugar de trabajo digno, a causar un impacto favorable sobre las comunidades que lo rodean, a obtener reconocimiento por parte de inversores y otras ventajas que indudablemente le darán permanencia en el tiempo. (p. 5).

Por su parte Cajiga Calderón (s.f. p.12) explica que

aunque la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es inherente a la empresa, recientemente se ha convertido en una nueva forma de gestión y de hacer negocios, en la cual la empresa se ocupa de que sus operaciones sean sustentables en lo económico, lo social y lo ambiental, reconociendo los intereses de los distintos grupos con los que se relaciona y buscando la preservación del medio ambiente y la sustentabilidad de las generaciones futuras. Es una visión de negocios que integra el respeto por las personas, los valores éticos, la comunidad y el medioambiente con la gestión misma de la empresa,

independientemente de los productos o servicios que ésta ofrece, del sector al que pertenece, de su tamaño o nacionalidad.

Por tanto, la RSE es una nueva forma de administrar las empresas. Trata de ser una administración consiente en lo social y ambiental, a través de un adecuado manejo económico; por tanto, en su funcionamiento incluye objetivos de carácter social, ambiental, y no únicamente económicos.

2.6.4. Marco Legal de los impuestos en el Ecuador

El régimen tributario del Ecuador se encuentra representando en varias Leyes, Reglamentos, Normas y Resoluciones, que regulan la imposición tributaria. Los principales cuerpos legales que existen en el país son los siguientes:

- Constitución de la República del Ecuador. Publicada en el Registro Oficial No. 449, 20 de octubre de 2008.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Ley Orgánica de Remisión de Intereses, Multas y Recargos
- Ley del Registro Único de Contribuyentes
- Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (Decreto Ejecutivo 374)
- Resolución No. NAC-DGERCGC10-00046. En donde se establecen las Normas de Procedimiento para la Devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a Entidades y Organismos del Sector Público y Empresas Públicas)
- Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000284. En la que se fijan los Porcentajes de Retención del Impuesto al Valor Agregado)
- Resolución No. NAC-DGERCGC13-00451. Que establece el Procedimiento para la Verificación de los Valores Pagados del IVA.

El listado de Resoluciones vigentes para el año 2020, se encuentran en el Anexo No.

1.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO

En el presente trabajo de investigación se empleó el método inductivo-deductivo, que permitió realizar el análisis macroeconómico de las variables más importantes de la carga fiscal. Por su naturaleza la investigación fue de tipo documental bibliográfica, puesto que se obtuvo la información de fuentes secundarias como son: documentos, libros e informes financieros anuales, publicados en la página oficial Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, también fue de tipo cuantitativo, porque permitió la valoración de los datos financieros que se obtuvieron en la investigación. Adicionalmente, la investigación fue de tipo experimental, porque se pudo comprobar las causas y los efectos de la aplicación de las variables en el modelo econométrico.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

En la presente investigación la población son todas las empresas que están controladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador y que pertenecen al sector industrial del Ecuador, durante el período de análisis es 2014-2019. El número de empresas del sector industrial son 5142, conformadas por pequeñas, medianas y grandes empresas.

Para la investigación se seleccionaron las grandes empresas que, según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, establece que son aquellas que tienen más de 200 trabajadores o Ingresos superiores a los \$5'000.001,00. (Camino Mogro et al, 2017). Cabe señalar que el número de empresas no es constante a lo largo del período, por lo tanto, se escogió al año 2014, como base para la selección. Con estas condicionante quedaron un total de 605 empresas.

Posteriormente, se eliminaron las observaciones que no tenían todos los indicadores para todos los años de estudio, así como aquellas con tasas impositivas efectivas superiores a uno, como referencia de metodologías usadas en otros estudios. Con este último filtro, el número de empresas que se analizaron fueron 80. El total de observaciones con las que se trabajaron fueron de 480.

3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.3.1.1. Entorno macroeconómico

Las empresas industriales, como ya se determinó, son un elemento sumamente importante en contexto nacional y, en sus cuentas contables se reflejan los vaivenes de la economía. A partir del 2015, en el país existieron eventos fundamentales que contrajeron la economía y que explican mucho de la evolución de las cuentas contables que se analizan en este apartado.

Como lo analiza la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2016), el Ecuador presentó una desaceleración desde el año 2014, que se agudizó durante 2015, que cerró con un crecimiento del 0,3%, debido fundamentalmente a la caída de los precios internacionales del petróleo y de apreciación del dólar con respecto a los socios comerciales del país, lo que obligó al gobierno a un ajuste fiscal necesario, que también afectó a la que la inversión que se contrajo en un 2,5%. La caída del PIB no tuvo un mayor descenso debido a que el consumo del Gobierno y de los hogares sostuvieron la demanda agregada.

Para el año 2016, Ecuador registró un decrecimiento en la economía de -1,5%, que se sustenta en los crecimientos negativos de las exportaciones (-0.3%), consumo de hogares (-1,9%), consumo gobierno (-3,3%) y formación bruta de capital (FBKF, -8,0%), que, según el Banco Central del Ecuador, tiene su origen en la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, el terremoto de abril, y contingentes legales que afectaron la actividad económica. (El Telegrafo, 2017).

En el año 2017, existió un impacto negativo del ciclo económico en el Ecuador, especialmente por las secuelas de los daños ocasionados por el terremoto, así como por el estancamiento y contracción de la inversión pública desde el año 2015, en alrededor del 4% con relación al PIB (que fue la menor relación entre todos los países de América Latina), explican la pérdida de dinamismo de la actividad económica en este año. (CEPAL, 2017). Complementariamente, según el Banco Central del Ecuador, (BCE, 2017), la economía ecuatoriana creció 2,4% en términos reales, que se explica principalmente por el incremento de la inversión privada, en sectores como vehículos automotores, maquinaria para usos especiales y para usos generales; el consumo final de los hogares también contribuyó al aumento del PIB (en 2,26 %), que fue influenciado por el incremento del crédito del sistema financiero, gasto del gobierno general y las exportaciones especialmente de camarón elaborado, cacao en grano, rosas, banano y plátano, entre otros.

Para el año 2018, según (América Economía, 2019), la economía de Ecuador creció un 1,4%, debido principalmente a un mayor gasto del Gobierno y de los hogares y un buen desempeño del sector no petrolero, y varias medidas de ajuste fiscal, como una menor inversión pública, un buen desempeño del sector no petrolero, un mayor dinamismo de la acuicultura y la pesca de camarón, servicios sociales y alojamiento y servicios de comida. Cabe recalcar que el sector petrolero se contrajo (4%) debido a la disminución de la producción de crudo y por paradas en las refinerías del país, debiendo importar más derivados. Finalmente, el acuerdo alcanzado por las autoridades económicas con el FMI para un programa de tres años, ayudo a esta mejora.

Durante el año 2019, la economía ecuatoriana creció un 0,1%, fundamentalmente por el incremento de las exportaciones de la industria acuícola, así como las de crudo; el consumo de los hogares también creció, debido al aumento de la demanda de crédito, el aumento de remesas y un crecimiento del salario real; pero, durante todos los trimestres del 2019 hubo reducción del gasto público y caída de la inversión que originó un incremento del desempleo y la informalidad. (Revista Gestión, 2020). Según la revista (Ekos, 2020) El crecimiento fue afectado considerablemente en los últimos meses del año, por las manifestaciones y el paro organizado por el sector indígena, que obligó a cerrar los negocios por alrededor de dos

semanas, aunque durante este año hubo aspectos positivos que ayudaron a la economía, como son: el tratamiento del proyecto de Ley de Emprendimiento e Innovación y los créditos otorgados por instituciones públicas y privadas.

3.3.2. Recaudación tributaria en el Ecuador

En el Ecuador, para el año 2019, se recaudaron alrededor de 13 480 millones de dólares en impuestos, siendo una de las principales fuentes de ingresos que tiene el estado ecuatoriano, siendo el Impuesto al valor agregado (IVA), el que más recursos capta (6,685 millones de dólares), y que representa, en promedio, un 47,3% del total, durante el período de estudio. En el año 2014 se observa la más alta participación, con un porcentaje del 47.9%. Por otro lado, durante el año 2015 esta recaudación fue la de menos importancia con un valor de 46,1%, posiblemente por efecto de la crisis de precio del petróleo que afectó al país.

Otro impuesto que mantiene mucha importancia para los ingresos del Estado es el impuesto a la renta que para el año 2019 recaudó 4,769 millones de USD y durante el período de estudio, representó, en promedio, un 33.4% del total recaudado. Este impuesto fue de mayor importancia en el año 2015 (35.3%). Complementariamente, este impuesto tuvo la menor participación durante el año 2018, pues representó únicamente el 31.5% de lo recaudado.

Con menores porcentajes de participación promedio se encuentran el Impuesto a la salida de divisas, 8,4% y el impuesto a los consumos especiales (ICE), con un 6.5%.

Tabla 1. Recaudación por tipo de impuesto. Período 2014 – 2019

-millones de dólares-

TIPOS DE IMPUESTOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
A la Renta Global	4,369.3	5,063.2	3,946.3	4,177.1	4,368.9	4,770.0
IVA Ope. Internas	6,616.4	6,616.0	5,704.1	6,317.1	6,635.2	6,685.1
ICE Ope. Internas	811.7	845.7	798.3	949.4	978.2	910.6
A los Vehículos Motorizados	228.4	223.1	194.7	191.5	202.4	223.1
A la Salida de Divisas	1,292.2	1,179.9	964.7	1,097.6	1,191.5	1,140.1
Activos en el Exterior	45.3	49.3	46.9	34.9	28.7	34.5
Ambiental Contaminación Vehicular	115.3	113.2	112.0	111.0	105.6	122.3
Redimible Botellas Plásticas	22.2	22.1	28.2	31.2	34.8	35.9
RISE	19.6	20.0	18.8	22.1	20.4	21.9
Regalías, patentes y utilidades de conservación minera	58.3	29.2	50.2	53.0	55.7	66.8
Tierras Rurales	10.7	9.4	7.9	7.3	-	-
Contribución para la atención integral del cáncer		81.3	90.3	96.7	104.3	115.6
Ingresos Extraordinarios	16.9		-	-	-	-
Intereses por Mora Tributaria	143.1	42.0	56.3	78.4	-	-
Multas Tributarias Fiscales	69.5	39.9	50.2	49.6	-	-
Otros Ingresos	7.3	7.0	22.7	8.2	153.0	143.0
Notas de Crédito	-	-	-	-	713.3	740.0
Compensaciones	-	-	-	-	112.5	48.6
TOTAL INGRESOS EFECTIVOS	13,826.2	14,341.2	12,091.6	13,224.9	13,052.9	13,480.2

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, SRI, 2021)

Elaboración: Propia

En cuanto a la recaudación tributaria, el total recaudado disminuyó entre 2014 y 2019, en un porcentaje del -2.5%, debido fundamentalmente a una gran caída que existió en la recaudación para el año 2015 (-262.4%), efecto de la grave crisis de precio del petróleo, que afectó a toda la producción nacional. En cuanto a los distintos tipos de impuestos, el que más creció durante el período 2014-2019 fue el denominado Otros ingresos, que incrementó su recaudación (en promedio) en 328.3% debido a un aumento inusitado del 1771.2% en el año 2018.

Resulta interesante también la evolución que tuvo durante todo el período el Impuesto a las botellas plásticas (que aumentó 61.4%), contribución cáncer (con un incremento del 42.2%) y regalías, patentes y utilidades mineras (14.7% de crecimiento). Los impuestos más importantes en la recaudación, como son el impuesto a la renta e IVA, tuvieron un aumento del 9,2 y 0,8%, respectivamente. Para el IVA, el año de mayor crecimiento en la recaudación fue el 2017, con un valor de 10.7% y, por el contrario, el de menor crecimiento se puede observar que es el 2016, con un porcentaje negativo de -13.8%.

3.3.3. Características de las empresas del sector industrial

Con respecto al activo total de las empresas del país que se encuentran controladas por la Superintendencia de Compañías, las compañías industriales representan en promedio un 19% del total. Esta importancia disminuyó en el año 2019, cuando el sector industrial representaba únicamente el 17,4%. En cuanto al patrimonio, las empresas del sector industrial comprenden, en promedio, el 20,1% del total, con una disminución de 1,3 puntos porcentuales para el año 2019. Por su parte, las utilidades obtenidas por las empresas industriales corresponden al 22,4% del total de todas las compañías y que, al igual que los anteriores indicadores, muestra una disminución para el año 2019 (19,4%). En lo que corresponde a los impuestos por pagar, el sector industrial y sus empresas representaron el 21,3% del total pagado por todas las empresas que son controladas por la Superintendencia de compañías y con una disminución a 18,5% en el año 2019.

3.3.4. Aspectos financieros

Las compañías del sector industrial del Ecuador son muy importantes dentro del total de empresas del Ecuador, pues al revisar algunos indicadores financieros importantes se puede establecer que, en la mayoría de ellos, el sector industrial representa la quinta parte del total.

Tabla 2. Indicadores financieros por compañías. Período 2014 - 2019

- millones de dólares-

AÑO	SECTOR	ACTIVO TOTAL	PATRIMONIO	UTILIDAD	TOTAL IMPUESTO POR PAGAR	TOTAL INGRESOS
2014	TOTAL	52,572.7	43,902.4	9,574.5	753.5	118,078.5
	INDUSTRIAS	21,256.5	9,039.9	2,058.4	114.4	25,589.0
2015	TOTAL	112,573.3	48,671.4	7,299.2	699.1	112,142.9
	INDUSTRIAS	22,093.6	9,972.2	1,929.1	173.5	24,980.0
2016	TOTAL	113,563.5	47,178.7	6,243.8	702.5	103,906.5
	INDUSTRIAS	22,192.6	10,014.6	1,585.1	151.4	23,164.3
2017	TOTAL	123,508.6	53,363.4	9,398.0	712.9	114,300.8
	INDUSTRIAS	23,660.9	10,489.0	1,850.5	156.4	24,719.5
2018	TOTAL	126,600.0	54,572.9	8,423.5	867.2	119,438.5
	INDUSTRIAS	24,307.6	10,725.2	1,865.4	224.8	25,948.4
2019	TOTAL	114,194.7	47,969.5	7,521.3	770.6	106,047.5
	INDUSTRIAS	19,901.7	9,014.5	1,457.5	142.5	21,830.1

Fuente: (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2021)

Elaboración: Propia

Con respecto a las cuentas financieras de las empresas del sector industrial del Ecuador, se pueden establecer los siguientes resultados.

3.3.4.1. Activo

En el sector de las empresas industriales, para esta cuenta, se realiza un análisis de la importancia de cuatro cuentas fundamentales, especialmente para la elaboración del modelo econométrico. Con respecto a las cuentas más generales, activo corriente y activo no corriente, las mismas representan, en promedio para el período de estudio, 51,8% y 48,2%, respectivamente del total del activo

Otras dos cuentas representativas, en el total del activo del sector industrial, son los inventarios, que para el período 2014-2019, correspondían al 18,2% del total; adicionalmente, los activos fijos, tienen una participación importante del 13,5%.

Este análisis permite determinar la importancia que estas cuentas tienen en la conformación del total del activo.

Tabla 3. Activo empresas del sector industrial. Período 2014 – 2019

- millones de dólares-

AÑO	TOTAL ACTIVO	ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO NO CORRIENTE	INVENTARIOS	ACTIVOS FIJOS
2014	21,256.5	11,360.4	9,896.1	4,206.6	2,372.7
2015	22,093.6	11,593.7	10,500.0	4,243.7	2,798.0
2016	22,192.6	11,374.9	10,817.7	3,752.9	3,412.2
2017	23,660.9	12,191.7	11,469.2	4,210.1	3,542.0
2018	24,307.6	12,580.4	11,727.2	4,446.5	3,493.3
2019	19,901.7	10,001.1	9,900.6	3,442.8	2,450.1

Fuente: (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2021)

Elaboración: Propia

Complementariamente, es importante conocer la variación que han tenido en el período de estudio las cuentas que se están analizando. El activo total, entre el 2014 y 2019 sufrió una disminución en su valor, al pasar de 21,2 mil millones de dólares en el 2014 a 19,9 mil millones en el 2019. Esto implica que el total de activos de las empresas del sector industrial disminuyeron en un -6.4%. El mismo fenómeno ocurre para las cuentas activo corriente e inventarios, que disminuyeron en el período de estudio -12% y -18,2%, respectivamente.

Por otro lado, las cuentas activo fijo creció en un 3%, mientras que los inventarios casi no variaron, al observarse un valor de crecimiento del 0.05%.

3.3.4.2. Pasivo y patrimonio

En cuanto a la conformación del pasivo, la mayor parte está conformada por el pasivo corriente, que, en promedio para el período de estudio, corresponde al 61,8% del total. Los pasivos de largo plazo, son complementariamente el 38,4%.

Los pasivos, en forma general disminuyeron para las empresas del sector industrial entre los años 2014-2016, en un -10,8%, influido principalmente por la disminución que tuvieron los pasivos corrientes (-58,3%), que es la principal cuenta que conforma al pasivo; esta cuenta muestra sus principales años de reducción en el 2018 y 2019 (-60 y -10%, respectivamente). Por otra parte, los pasivos de largo plazo, aumentaron en un 100%, al pasar de 3,6 mil millones de dólares a 7,3 mil millones, siendo el año 2018 el de mayor crecimiento (62%).

Tabla 4. Pasivo y patrimonio empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019.

- millones de dólares-

AÑO	TOTAL PASIVOS	PASIVOS LARGO PLAZO	PASIVOS CORRIENTES	PATRIMONIO NETO
2014	12,217.8	3,661.2	8,556.4	9,039.9
2015	12,190.2	3,695.4	8,494.8	9,972.2
2016	12,180.6	4,132.0	8,048.6	10,014.6
2017	13,171.9	4,670.9	8,501.0	10,489.0
2018	13,582.4	4,516.0	9,066.4	10,725.2
2019	10,887.2	7,324.9	3,562.3	9,014.5

Fuente: (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2021)

Elaboración: Propia

El patrimonio de las empresas industriales, disminuyó en -0,28% durante todo el período de estudio, influenciada principalmente por la gran disminución que se observa en el año 2019 (-16%).

3.3.4.3. Utilidad

En cuanto a la utilidad obtenida por las empresas industriales, la misma disminuyó entre el 2014 y 2016 en -14.6%, pues pasó de 2 a 1,4 mil millones en el 2019. (en 2019), Los ingresos totales disminuyeron en mayor proporción (-15.18%), que los costos y gastos totales (-13.4%), que explicaría en gran parte la disminución de la utilidad, que tiene a los años 2018 y 2016 como los de menor crecimiento.

Tabla 5. Ingresos y gastos empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019. Período 2014 – 2019 - millones de dólares-

AÑO	UTILIDAD EJERCICIO	INGRESOS	. COSTOS	GASTOS
2014	2,058.4	25,589.0	18,631.4	4,899.2
2015	1,929.1	24,980.0	17,793.9	5,257.0
2016	1,585.1	23,164.3	16,321.9	5,257.3
2017	1,850.5	24,719.5	17,589.7	5,279.2
2018	1,865.4	25,948.4	18,654.7	5,428.4
2019	1,457.5	21,830.1	15,802.7	4,569.9

Fuente: (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2021)

Elaboración: Propia

3.3.4.4. Impuestos

En cuanto a los impuestos pagados por las empresas, lógicamente han ido disminuyendo durante el período de estudio, pues tienen una relación directa con la utilidad obtenida, la misma que como ya se analizó anteriormente disminuyó. La utilidad gravable se contrajo en un 22,1%, pero el total impuesto a pagar aumentó en un porcentaje del 24%, pues pasó de 114 a 142 millones de dólares.

Tabla 6. Impuestos empresas del sector industrial. Período 2014 - 2019 - millones de dólares-

AÑO	IMPUESTO	UTILIDAD GRAVABLE
2014	2,057.8	114.4
2015	2,135.5	173.5
2016	1,881.2	151.4
2017	2,025.1	156.4
2018	2,151.6	224.8
2019	1,602.7	142.5

Fuente: (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2021)

Elaboración: Propia

Como se puede analizar con los datos obtenidos, las empresas del sector industrial muestran una afectación en sus cuentas financieras, especialmente en lo que corresponde a los activos, pasivos y utilidad.

3.3.5. Formulación Econométrica

En la presente investigación se utilizó una base de datos de panel puesto que se ha realizado el análisis de las empresas del sector industrial para un período de tiempo, es decir, se utiliza una combinación de observaciones en una sección transversal de empresas durante varios períodos de tiempo, que en el caso de este estudio es el período 2014 al 2019.

La estimación de un modelo en el sistema de datos de panel sugiere que las empresas son heterogéneas y permiten analizar variables que no pueden ser observadas o medidas como es el caso de la variable Actividad en el Extranjero, además se pueden incluir variables de diferentes niveles de análisis en cuyo sentido se han considerado las empresas industriales en el Ecuador con diferentes niveles jerárquicos.

Como expresa Baltagi (2005), debido a que la métrica utilizada por las empresas tiene poca variación durante el período de observación, se utiliza el modelo efectos fijos (FE) puesto que existe interés en analizar el impacto de las variaciones de los determinantes de la carga fiscal en el tiempo, donde cada empresa tiene sus propias características individuales que pueden o no influir en la variable predictora que es la Tasa Impositiva Efectiva.

3.3.5.1. Formulación del modelo

Con base en el trabajo de Serrano y Chiriboga (2019), que utilizaron una regresión de datos de panel, en la cual la variable dependiente es la Tasa Impositiva Efectiva (*Tasa_Imp_Efect*) y las variables independientes: Tamaño de la Empresa, Apalancamiento, Intensidad del Capital, Intensidad de Inventarios, Rentabilidad Económica, Actividad en el Extranjero. Para esta investigación la información financiera de las empresas industriales se obtendrá de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, para el período periodo 2014-2019; las unidades de las variables son dólares americanos y los cocientes serán expresados en porcentajes.

La ecuación para encontrar los determinantes de la carga tributaria en el Ecuador, es la siguiente:

$$Tasa_Imp_Efect_{it} = \beta_0 + \beta_1 Tam_Emp_{it} + \beta_2 Apalancam_{it} + \beta_3 Intens_Capital_{it} + \beta_4 Intens_Invent_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 Activ_Ext_{it} + \varepsilon_{it}$$

Donde:

- **Tasa_Imp_Efect_{it}**: Tasa Impositiva Efectiva en el año t, para la empresa i

$$TIE = \frac{\text{impuesto causado}}{\text{beneficios antes de impuestos} + \text{repartición de utilidades de la empresa}}$$

La variable se encuentra entre cero y uno.

- **Tam_Emp_{it}**: Tamaño de la empresa

Es el logaritmo natural de total de activos de cada empresa. Se espera una relación negativa con la TIE

- **Apalancam_{it}**: Apalancamiento de la empresa

$$Apal_{it} = \frac{\text{deuda total}}{\text{total de activos}}$$

Se espera que tenga una relación positiva con la TIE

- **Intens_Capital_{it}**: Intensidad del capital

$$IntenCapit_{it} = \frac{\text{activos fijos}}{\text{activos totales}}$$

Debe tener una relación negativa con la TIE

- **Intens_Invent_{it}**: Intensidad en inventarios

$$IntenInv_{it} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{activos totales}}$$

Existe una relación negativa con la TIE

- **ROA_{it}**: Rentabilidad económica

$$ROA_{it} = \frac{\text{beneficio antes de impuesto}}{\text{activos totales}}$$

Debe tener una relación negativa con la TIE

- **Activ_Ext_{it}**: Actividad en el extranjero

Variable dummy que toma el valor de 1 si tiene operaciones en el extranjero. Se espera una relación negativa con la TIE

3.3.5.2. Datos de Panel

Los modelos econométricos de datos de panel, también denominados datos longitudinales, se refieren a las muestras de observaciones recogidas a N agentes económicos a lo largo de T diferentes periodos, suponiendo que N es mucho mayor que T . (Novales Cinca, 1993). Esto implica que con los modelos de datos panel se estudia a la misma unidad económica a lo largo del tiempo, recogiendo observaciones consecutivas de las mismas variables explicativas.

El uso de la técnica de datos de panel, según (Gujarati, Damodar & Porter, Dawn, 2010) tiene varias ventajas porque:

- Toman en cuenta la heterogeneidad que aparece en las observaciones de los mismos agentes económicos a lo largo del tiempo.
- Proporcionan una mayor cantidad de datos informativos, más variabilidad, menos colinealidad entre variables, más grados de libertad y una mayor eficiencia.
- Resultan más adecuados para estudiar la dinámica del cambio.
- Detectan y miden de mejor manera los efectos que no se observan con otros métodos.
- Permiten estudiar modelos de comportamiento más complejos.
- Como se analizan un volumen muy grande de datos, reducen el sesgo posible si se agregan individuos o empresas en conjuntos numerosos.

Debe aclararse también que los datos de panel pueden ser equilibrados, cuando se dispone de todas sus observaciones para las variables observadas, para cada agente económico y para cada periodo de tiempo, es decir, tienen el mismo número de observaciones. Por otro lado, existe panel incompleto cuando a existen datos perdidos para al menos un periodo de tiempo o para al menos un agente económico.

Los efectos individuales que se observan en los modelos de datos de panel, pueden ser estudiados por medio de modelos de efectos fijos y modelos de efectos aleatorios.

i. Modelo de efectos fijos

Es un método que permite determinar que las diferencias entre los individuos pueden ser capturadas a través de diferencias en el término constante, lo que equivale a asumir estas variaciones como determinísticas. El método toma en cuenta las variables omitidas, cuando estas variables cambian entre los distintos agentes individuales, pero no cambian en el tiempo. El modelo presenta n interceptos diferentes (uno para cada entidad individual), que pueden representarse mediante un conjunto de variables binarias que representan las influencias de todas las variables omitidas que difieren de un agente a otro, pero que son constantes en el tiempo. (Stock, James & Watson, Mark, 2012). Estos autores estiman el modelo de efectos fijos, de la siguiente manera:

$$Y_{it} = \beta_1 X_{1,it} + \beta_2 X_{2,t} \dots + \beta_k X_{k,it} + \alpha_i + u_{it}$$

Donde:

- Y_{it} = Variable dependiente
- X_{kit} = Valor del regresor para la entidad individual i en el periodo de tiempo t
- i = $1, \dots, n$
- t = $1, \dots, T$;
- $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ = Se conocen como efectos fijos individuales. Son los intercepto desconocidos a estimar, uno para cada estado y representan el efecto de estar en los estados individuales i .
- β_1 = Coeficiente de la pendiente de la recta de regresión poblacional. Es el mismo para todos los estados, pero el intercepto de la recta de regresión poblacional varía de un estado a otro.

ii. Modelo de efectos aleatorios

En el caso de este modelo se considera que α_i es una variable aleatoria cuyas realizaciones son los efectos individuales de los agentes que componen el panel (escogidos mediante muestreo aleatorio) y distribuida independientemente de X. este valor es diferente por lo tanto para cada individuo y se supone que difiere de cada uno de ellos en un valor medio α_i . (Sancho, Amparo & Serrano, Guadalupe, 2004).

(Wooldridge, 2010), establece que el modelo de efectos aleatorios, comienza con el mismo modelo de efectos fijos:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1,it} + \beta_2 X_{2,t} \dots + \beta_k X_{k,it} + \alpha_i + u_{it}$$

El modelo se incluye un intercepto de modo que se puede suponer que el efecto inobservable, α_i , tiene media cero (sin pérdida de generalidad). El modelo de efectos fijos, se vuelve un modelo de efectos aleatorios cuando se establece que α_i es independiente (no se correlaciona) de todas las variables explicativas en todos los periodos:

$$\text{Cov}(X_{kit}, \alpha_i) = 0, t = 1, 2, \dots, T; \quad j = 1, 2, \dots, k.$$

Si se define el término de error compuesto como $v_{it} = \alpha_i + u_{it}$, entonces la función de efectos aleatorios puede escribirse como

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1,it} + \beta_2 X_{2,t} \dots + \beta_k X_{k,it} + v_i$$

Las v_{it} se correlacionan serialmente en cada periodo de tiempo, debido a que α_i está en el error compuesto en cada periodo, i. Bajo los supuestos de efectos aleatorios,

$$\text{Corr}(v_{it}, v_{is}) = \sigma_a^2 / (\sigma_a^2 + \sigma_v^2) \quad t \neq s$$

Los principales resultados que se encontraron al correr los modelos de datos de panel de efectos fijos y aleatorios fueron los que se presentan a continuación.

3.3.5.3. Resultados del modelo

Cuadro 1. Análisis de Datos de Panel usando Efectos Fijos en la sección cruzada y en el tiempo.

Variable dependiente: TASA_IMP_EFECT
Método: Mínimos Cuadrados de Panel
Fecha: 07/21/21 Hora: 20:12
Muestra: 2014 2019
Periodos incluidos: 6
Sección cruzada incluida: 80
Total de observaciones panel (desbalanceado): 465

Variable	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
ACTIV_EXT	-0.091950	0.123879	-0.742259	0.4584
APALANCAM	0.592264	0.319347	1.854610	0.0644
INTENS_CAPITAL	-0.716172	0.364156	-1.966665	0.0500
INTENS_INVENT	-1.079699	0.503224	-2.145563	0.0326
ROA	-1.322486	0.472801	-2.797130	0.0054
TAM_EMP	-0.390648	0.125246	-3.119051	0.0020
C	7.207217	2.241476	3.215389	0.0014

Especificación de Efectos

Cross-section fixed (dummy variables)				
Period fixed (dummy variables)				
R-cuadrado	0.235002	Media de var dependiente		0.159269
R-cuadrado ajustado	0.050911	S.D. variable dependiente		1.078311
S.E. de regresión	1.050503	Criterio de informa Akaike		3.110032
Suma cuadrados residuo	412.7303	Criterio Schwarz		3.920624
Probabilidad Log	-632.0824	Criterio Hannan-Quinn		3.429082
F-estadístico	1.276556	Estadístico Durbin-Watson		2.914640
Prob(F-estadístico)	0.061945			

Fuente: EViews 10

Cuadro 2. Análisis de Datos de Panel usando Efectos Aleatorios en la sección cruzada

Variable Dependiente: TASA_IMP_EFECT
Método: Panel MCGE (Sección cruzada efectos aleatorios)
Fecha: 07/21/21 Hora: 23:17
Muestra: 2014 2019
Periodos incluidos: 6
Secciones cruzadas incluidas: 80
Total de observaciones panel (desbalanceado): 465
Estimador Swamy y Arora de varianzas de componentes

Variable	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
APALANCAM	0.674271	0.258302	2.610394	0.0093
INTENS_CAPITAL	-0.204807	0.230468	-0.888658	0.3747
INTENS_INVENT	-0.792784	0.424476	-1.867677	0.0624
ROA	-0.490504	0.389277	-1.260038	0.2083
TAM_EMP	-0.073127	0.044571	-1.640695	0.1015
ACTIV_EXT	0.014222	0.111612	0.127426	0.8987
C	1.349358	0.775053	1.740987	0.0824

Especificación de Efectos		S.D.	Rho
Sección cruzada aleatoria		0.050793	0.0023
Idiosyncratic random		1.056186	0.9977

Estadísticas ponderadas			
R-cuadrado	0.030505	Media var dependiente	0.158191
R-cuadrado ajustado	0.017804	S.D. var dependiente	1.077067
S.E. de regresión	1.067437	Sum cuadrados residuos	521.8554
F-estadístico	2.401831	Estadístico Durbin-Watson	2.414656
Prob(F-estadístico)	0.026959		

Estadísticas no ponderadas			
R-cuadrado	0.030418	Media var dependiente	0.159269
Sum cuadrado residuos	523.1068	Estadístico Durbin-Watson	2.408880

Fuente: EViews 10

Para determinar el mejor modelo se realizó un análisis de la base de datos en el estadístico EViews 10, hallándose que la variable Actividad en el Extranjero no resultó ser significativa con una probabilidad del 0.45 para Efectos Fijos y 0.89 para Efectos Aleatorios por tanto para efectos del modelo se procede a eliminarla.

Hausman Test

El Test de Hausman se lo utiliza para determinar si los efectos individuales se encuentran relacionados con las variables explicativas, comparando las estimaciones de los modelos de efectos fijos con efectos aleatorios.

Cuadro 3. Análisis Corregido de Datos de Panel usando Efectos Fijos en la sección cruzada y en el tiempo.

Variable dependiente: TASA_IMP_EFECT
 Método: Mínimos Cuadrados de Panel
 Fecha: 07/21/21 Hora: 20:12
 Muestra: 2014 2019
 Periodos incluidos: 6
 Sección cruzada incluida: 80
 Total de observaciones panel (desbalanceado): 465

Variable	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
APALANCAM	0.602000	0.318887	1.887820	0.0598
INTENS_CAPITAL	-0.713829	0.363924	-1.961480	0.0506
INTENS_INVENT	-1.079455	0.502923	-2.146364	0.0325
ROA	-1.352037	0.470840	-2.871545	0.0043
TAM_EMP	-0.402708	0.124113	-3.244688	0.0013
C	7.362251	2.230387	3.300886	0.0011

Especificación de Efectos

Sección cruzada fija (variables dummy)

Periodo fijo (variables dummy)

R-cuadrado	0.233875	Media de var dependiente	0.159269
R-cuadrado ajustado	0.052048	S.D. variable dependiente	1.078311
S.E. de regresión	1.049874	Criterio de informa Akaike	3.107203
Suma cuadrados residuo	413.3383	Criterio Schwarz	3.908887
Probabilidad Log	-632.4246	Criterio Hannan-Quinn	3.422747
F-estadístico	1.286249	Estadístico Durbin-Watson	2.905076
Prob(F-estadístico)	0.056996		

Fuente: EViews 10

Cuadro 4. Análisis Corregido de Datos de Panel usando Efectos Aleatorios en la sección cruzada

Variable Dependiente: TASA_IMP_EFECT
 Método: Panel MCGE (Sección cruzada efectos aleatorios)
 Fecha: 07/21/21 Hora: 23:17
 Muestra: 2014 2019
 Periodos incluidos: 6
 Secciones cruzadas incluidas: 80
 Total de observaciones panel (desbalanceado): 465
 Estimador Swamy y Arora de varianzas de componentes

Variable	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
APALANCAM	0.674707	0.258450	2.610595	0.0093
INTENS_CAPITAL	-0.202476	0.228158	-0.887436	0.3753
INTENS_INVENT	-0.790554	0.424714	-1.861379	0.0633
ROA	-0.488829	0.387752	-1.260674	0.2081
TAM_EMP	-0.071205	0.040839	-1.743542	0.0819
C	1.322944	0.733451	1.803724	0.0719

Especificación de Efectos

S.D. Rho

Sección cruzada aleatoria	0.075516	0.0051
Idiosyncratic random	1.055163	0.9949

Estadísticas ponderadas

R-cuadrado	0.030580	Media var dependiente	0.156912
R-cuadrado ajustado	0.020020	S.D. var dependiente	1.075599
S.E. de regresión	1.064782	Sum cuadrados residuos	520.3959
F-estadístico	2.895775	Estadístico Durbin-Watson	2.421345
Prob(F-estadístico)	0.013803		

Estadísticas no ponderadas

R-cuadrado	0.030379	Media var dependiente	0.159269
Sum cuadrado residuos	523.1280	Estadístico Durbin-Watson	2.408699

Fuente: EViews 10

Cuadro 5. Hausman test

Correlación Efectos Aleatorios – Prueba de Hausman

Ecuación: RANOMEFFECT

Prueba sección cruzada efectos aleatorios

Resumen de la prueba	Chi-Cua. Estadístico	Chi-Cuad. d.f.	Prob.
Sección cruzada aleatoria	13.472178	5	0.0193

Sección cruzada Efectos aleatorios prueba de comparaciones:

Variable	Fijo	Aleatorio	Var(Dif.)	Prob.
APALANCAM	0.589404	0.674707	0.035606	0.6512
INTENS_CAPITAL	-0.301945	-0.202476	0.006475	0.2164
INTENS_INVENT	-0.820969	-0.790554	0.057931	0.8994
ROA	-1.164430	-0.488829	0.067170	0.0091
TAM_EMP	-0.378194	-0.071205	0.013207	0.0076

Prueba de ecuación para sección cruzada de efectos aleatorios:

Variable Dependiente: TASA_IMP_EFECT

Método: Mínimos Cuadrados para Panel

Fecha: 07/19/21 Hora: 00:00

Muestra: 2014 2019

Periodos incluidos: 6

Secciones cruzadas incluidas: 80

Total de observaciones de panel (desbalanceadas): 465

Variable	Coefficientes	Error Estándar	Estadístico t	Prob.
C	6.785667	2.190523	3.097739	0.0021
APALANCAM	0.589404	0.320004	1.841862	0.0663
INTENS_CAPITAL	-0.301945	0.241931	-1.248064	0.2128
INTENS_INVENT	-0.820969	0.488173	-1.681717	0.0934

ROA	-1.164430	0.466392	-2.496674	0.0130
TAM_EMP	-0.378194	0.121963	-3.100902	0.0021
Especificación de Efectos				
Secciones cruzadas fijas (variables dummy)				
R-cuadrado	0.215817	Media de var dependiente	0.159269	
R-cuadrado ajustado	0.042472	S.D. variable dependiente	1.078311	
S.E. de regresión	1.055163	Criterio de informa Akaike	3.108994	
Suma cuadrados residuo	423.0805	Criterio Schwarz	3.866140	
Probabilidad Log	-637.8410	Criterio Hannan-Quinn	3.407008	
F-estadístico	1.245013	Estadístico Durbin-Watson	2.893357	
Prob(F-estadístico)	0.088586			

Fuente: EViews 10

El Test de Hausman muestra que la probabilidad del Chi cuadrado corresponde a 0.019 que al ser menor que 0.05 se sugiere la utilización del modelo de efectos fijos.

Por tanto, el modelo de efectos fijos en la sección cruzada y en el tiempo, indica que de acuerdo a la probabilidad (Prob) se puede determinar que todas las variables son representativas al 10% de confiabilidad, lo cual significa que todas las variables independientes influyen en la variable dependiente. Teniendo en cuenta el t-Statistic la variable más representativa es TAM_EMP (tamaño de la empresa). La probabilidad conjunta es de 0.056 que al ser menor al 0.05 entonces el modelo está bien.

Los coeficientes de los regresores indican cuánto cambia Y cuando X incrementa en una unidad.

$$\begin{aligned}
 Tasa_Imp_Efect_{it} &= \beta_0 + \beta_1 Tam_Emp_{it} + \beta_2 Apalancam_{it} + \beta_3 Intens_Cap_{it} + \beta_4 Intens_Invent_{it} \\
 &+ \beta_5 ROA_{it} + \mu_{it}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Tasa_Imp_Efect_{it} &= 7.362 - 0.403 Tam_Emp_{it} + 0.602 Apalancam_{it} - 0.714 Intens_Cap_{it} \\
 &- 1.079 Intens_Invent_{it} - 1.352 ROA_{it} - 0.224 \delta_1 - 0.68 \delta_2 + \dots + 0.857 \delta_{79} + 0.641 \delta_{80} \\
 &+ 0.237 P_{2014} + \dots - 0.209 P_{2019}
 \end{aligned}$$

$\beta_1 = -0.403$ El Tamaño de la Empresa muestra una relación negativa con la Tasa Impositiva Efectiva, por lo cual las empresas de mayor tamaño soportan menor carga fiscal

que las de menor tamaño. Por cada punto porcentual en que varía el tamaño de la empresa, la Tasa Impositiva Efectiva variará en sentido opuesto en 0.403 puntos.

$\beta_2 = 0.602$ se observa una relación positiva entre el Apalancamiento y la Tasa Impositiva Efectiva, entonces a mayor endeudamiento de la empresa mayor será la carga fiscal. Por cada uno por ciento en que varíe el porcentaje de Apalancamiento, la Tasa Impositiva Efectiva variará de igual manera en 0.602 puntos.

$\beta_3 = -0.714$ existe una relación negativa entre la Intensidad del Capital y la Tasa Impositiva Efectiva. Por cada unidad en que varíe la Intensidad de Capital, la Tasa Impositiva Efectiva cambiará en -0.714 porciento.

$\beta_4 = -1.079$ hay una relación negativa entre la Intensidad de Inventarios y la Tasa Impositiva Efectiva. Por cada dólar en que varíe la Intensidad de Inventarios, la Tasa Impositiva Efectiva variará en sentido opuesto en 1.079 puntos.

$\beta_5 = -1.352$ El ROA al ser negativo significa que existe una relación inversa entre la Tasa Impositiva Efectiva y el ROA por tanto las empresas que poseen mayor rentabilidad sobre sus activos tendrán menor carga fiscal en comparación a las empresas industriales que son menos rentables. Por cada dólar en que se incremente la rentabilidad de la empresa, la Tasa Impositiva Efectiva se reducirá en 1.352 puntos porcentuales.

3.3.6. Discusión de resultados.

A pesar que no se han elaborado otros estudios de carga fiscal en las empresas del sector industrial, existe uno realizado para las empresas del Ecuador en el periodo 2014-2017, realizado por Serrano Orellana & Chiriboga Ayala (2019), en donde se establecen puntos de comparación con los resultados obtenidos en este estudio.

- En el estudio de las empresas del Ecuador, la tasa impositiva efectiva tiene una relación negativa y significativa con las variables tamaño y rentabilidad. En cuanto a las empresas del sector industrial (objeto de este estudio), las variables intensidad del capital, intensidad de los inventarios, ROA y tamaño de la empresa son las que

tienen esta relación inversa (negativa). Este resultado implica que las empresas de mayor tamaño y más rentables soportan menor presión fiscal.

- Complementariamente, el estudio de Serrano y Chiriboga, encuentra una relación positiva de la tasa impositiva con la variable apalancamiento. Este mismo resultado se encontró en este trabajo; por tanto, se puede decir que existe coincidencia en el hecho que las empresas de todos los sectores económicos que están más endeudadas soportan una mayor carga fiscal.
- Finalmente, los dos estudios coinciden con el hecho que la variable operaciones en el exterior no son significativas en la carga fiscal soportada por las empresas, tanto del sector industrial, como de los otros sectores económicos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- Las empresas del sector industrial del Ecuador son muy importantes en la economía ecuatoriana, pues representan alrededor de la quinta parte de los activos, utilidades y patrimonio de todas las empresas del país, aunque se denota una disminución de todos los indicadores para el último año de estudio. En cuanto a la situación de las cuentas financieras, las empresas del sector industrial presentan una composición adecuada, pues en el activo, la cuenta activo corriente representa la mitad del total de los activos, los activos fijos mantienen una participación del 14% del total del activo; de igual manera, inventarios, pasivos y patrimonio se mantienen en un nivel adecuado, lo que implica que, en el sector industrial, las empresas mantienen una adecuada estructura financiera. En cuanto a la contribución con el fisco, los impuestos por pagar de las empresas del sector industrial representan, de igual manera alrededor, del 20 por ciento del total recaudado y con una mejora del total a pagar para el año 2019. Es importante resaltar que, en el último año de estudio, todas las cuentas sufrieron una disminución leve en comparación con el año anterior.
- En cuanto a los resultados obtenidos a través de la modelización econométrica se pudo establecer que la tasa impositiva efectiva, tomada como variable proxy de la carga fiscal, tiene una relación negativa y significativa con las variables intensidad del capital, intensidad de los inventarios, rentabilidad y tamaño. Por otro lado, la tasa impositiva muestra una relación positiva y significativa con la variable apalancamiento. Adicionalmente, la variable operaciones en el exterior no resultó significativa en el modelo. Por tanto, se puede concluir que las empresas más grandes y más rentables del sector industrial soportan menor presión fiscal; por el contrario, las empresas más endeudadas soportan una mayor carga fiscal y tener o no operaciones en el exterior no es determinantes de la carga fiscal de las empresas industriales del Ecuador.

4.2. RECOMENDACIONES

- El Gobierno nacional, debido a su necesidad de ingresos, en los dos últimos períodos incrementó la cantidad de impuestos y subió las tasas de otras obligaciones tributarias, lo que origina un mayor costo para las empresas que tienen menor capacidad de producción; por esta razón la principal recomendación que se puede establecer es que el Gobierno que actualmente se encuentra en funciones haga una revisión pormenorizada de la estructura de los gravámenes que existen en el país, para con esa información se establezca una reforma tributaria que impulse y apoye a las empresas, no solamente grandes, sino también micro y pequeñas, lo que logrará un nuevo impulso a la economía nacional.
- A partir de los resultados obtenidos se puede recomendar a los directivos de la Carrera de Economía, que este tipo de estudios de índole cuantitativo en el área financiera sean impulsados, no solamente a nivel de investigaciones de pregrado, sino también que se establezcan Programas de Investigación, para estudiar a las empresas de la ciudad de Riobamba y de la Provincia de Chimborazo, de tal forma que se pueda tener información procesada que sirva a las autoridades públicas y directivos empresariales a una mejor toma de decisiones.

5. REFERENCIAS

J. y. Gómez Sabaini, (2017). *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. (Vol. Libros de la CEPAL No. 42). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe .

Afonso, J.R. & Pacheco de Castro, K. (2016). Carga tributaria en Brasil: redimensionada y repensada. *Revista de Administración Tributaria CIAT/AEAT/IEF*(40), 1-16.

Agostini, C. & Jorratt, M. (2017). Política tributaria para mejorar la inversión y el crecimiento en América Latina. En G. S. (edits.), *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Agosto, W. (2017). *El ABC del sistema tributario argentino*. Buenos Aires: Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPEC).

Aguer Hortal, M. & Pérez Gorostegui, E. (2010). *Manual de Administración y Dirección de Empresas. Teoría Y Ejercicios Resueltos*. Málaga. España: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Amengual, D. & Cubas, G. (2002). *Imposición óptima a las naftas y el gasoil: un analisis empirico para Uruguay (1988-2001)*. Montevideo: Banco Central de Uruguay.

Aranda, M. (2018). Imposición óptima, evasión y equidad. *Enfoques*, XXX(2), 67–101.

Asamblea Nacional. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito: Registro Oficial.

Astudillo Moya, M. (2012). *Fundamentos de Economía* (Primera ed.). México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas: Probooks.

Avila Mahecha, J. & León Hernández, I. (2006). *Una nota acerca de la tarifa efectiva del impuesto sobre la renta en Colombia para el año gravable 2004*. Bogotá: DIAN – Oficina de Estudios Económicos.

Benegas Lynch, A. y. (2004). *Sistemas Tributarios. Un análisis en torno al caso argentino*. Buenos Aires: CIEDLA - Fundación Adenauer.

Cajiga Calderón, J. (s.f). *El Concepto de Responsabilidad Social Empresarial* . México D.F.: Centro Mexicano paa la Filantropia.

Camino Mogro, S. et al. (2017). *Estudios Sectoriales: MIPYMES y Grandes Empresas*. Quito: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.

Case, K. E., Fair, R. & Oster, S. (2012). *Economía* (Décimo ed.). México D.F.: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Clark, W.S., & Skrok, E. (2019). *Clark, W.S., & Skrok, E. (2019). The Use of Corporate Tax Incentives : A Guidance Note and Experience from Poland, Hungary and Latvia.* World Bank.

Coriat, B. & Oliver, W. (2011). *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica.* Buenos Aires: Lenguaje claro Editora.

Enciclopedia Económica. (2019). *Enciclopedia Económica.* Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/empresas-industriales/>

Esteller-Moré, A. (2021). Imposición óptima y descentralización fiscal: El caso del IRPF. *Journal of Regional Research*(29), 1-35.

Fullerton, D. (1983). *Which effective tax rate?* Massachusetts: National Bureau Of Economic Research.

Ganga Contreras, F., Quiroz Castillo, J.& Maluk Uriguen, S. (2015). ¿Qué hay de nuevo en la teoría de agencia (ta)?. Algunos trabajos teóricos y empíricos aplicados a las organizaciones. *Prisma Social*(15), 685-707.

García Garnica, A. & Taboada Ibarra, E. (2012). Teoría de la Empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. *Economía: Teoría y Práctica - Nueva Época*2012(36).

Guerra Bello, G. (2006). Inversión internacional y sistema tributario. Apuntes sobre los precios de transferencia entre partes relacionadas como estrategia fiscal. *Estud. Socio-Juríd.*, 8(29), 9-25.

Gujarati, Damodar & Porter, Dawn. (2010). *Econometría* (Quinta ed.). México, D. F: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hernando José Gómez, H. & Steiner, R. (2015). La Reforma Tributaria y su impacto sobre la Tasa Efectiva de Tributación de las firmas en Colombia. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, XLV (1).

Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales. (2021). *ICEFI.* Obtenido de <https://icefi.org/observatorio-estadistico-fiscal/cifras-fiscales/carga-tributaria>

Janský, P. (2019). *Effective Tax Rates of Multinational Enterprises in the EU.* The Greens/Efa Group in the European Parliament.

Landa Uribe, V. (2005). *Administración de micro, mediana y pequeña empresa.* México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.

López, S. (1997). Imposición óptima: un panorama introductorio. *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*, 38(02), 12-35.

Mackenzie Torres, T. et ál. (2013). La teoría de la agencia. El caso de una universidad privada en la ciudad de Manizales. *Equidad Desarro*(19), 53-76.

Marco, V. d. (1934). *Principio fundamentales de Economía Financiera* . Madrid : Revista de Derecho Privado.

Mochón Marcillo, F. (2010). *Pirncipios de Economía* (Cuarta ed.). Madrid: S.A. McGraw-Hill / Interamericana de España.

Morales Sánchez, M. A. (2009). Teoría Económica Evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la Teoría Neoclásica? *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 40(158), 161-183.

Navarro Sánchez, L. (2016). La Responsabilidad Social Empresarial: Teorías que Fundamentan su Aplicabilidad en Venezuela. *Sapienza Organizacional*, vol. 3, núm. 6,, 3(16). Obtenido de https://www.redalyc.org/jatsRepo/5530/553056828011/html/index.html#redalyc_553056828011_ref2

Novales Cinca, A. (1993). *Econometría* (Segunda Edición ed.). Madrid: McGraw Hill-Interamericana de España.

Ocampo, H. P. (2017). La presión fiscal en América Latina: una descripción de sus componentes y factores. *Notas de Reflexión. Política fiscal y tributaria*(45), 1-14.

Parkin, M. & Loria, E. (2015). *Microeconomía. Versión para Latinoamérica* (ündecima ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Pecho Trigueros, M. & Peragón Lorenzo, L. A. . (2013). *Estimación de la Carga Tributaria Efectiva sobre la Inversión en América Latina*. Ciudad de Panamá: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – CIAT.

Peris-Ortiz, M. Rueda Armengot, C., De Souza Rech, C. & Pérez Montiel, M. (2012). Fundamentos de la Teoría Organizativa de Agencia. *Nuevas Corrientes de Pensamiento Económico*(865), 107-118.

Ramírez Gómez, M. (2008). Costo de transacción y estrategia corporativa. *Revista Forum Doctoral*(1), 135-154.

Ramírez Gómez, M. A. (2010). Costos de transacción y creación de empresas. *Revista Ciencias Estratégicas*, 10(23), 43-58.

Rincón-Castro, H y Delgado-Rojas, M. (2018). ¿Cuánto tributan efectivamente el consumo, el trabajo y el capital en Colombia? *Borradores de Economía*(1041), 1 -34.

Rodriguez Valencia, J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas* (Sexta ed.). mÉXICO D.F.: Cengage Learning Editores S.A.C.V.

Rodríguez, A. Vega, G. & Caracoche, C. (2004). *El Sistema Tributario*. Buenos Aires: Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales-Facultad de Ciencias Económicas-.

Sancho, Amparo & Serrano, Guadalupe. (2004). *Econometría de Económicas*. Valencia: UNiversitat Dó Valencia.

Seminario de profesores de Economía. (2008). *Economía y Organización de Empresas* (Segunda ed.). Aragón: Departamento de Educación, Cultura y Deporte. Gobierno de Aragón.

Serrano Orellana, K. & Chiriboga Ayala, C. (2019). Determinantes de la Carga Fiscal: Caso de las empresas ecuatorianas. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 18-29.

Servicio de Rentas Internas. (2021). *Docuemntos Gaceta Tributaria*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/doc-gaceta-tributaria>

Stiglitz, J. (2000). *La economfa del sector publico* (Tercera Edición ed.). Barcelona: Antoni Bosch, editor.

Stock, James & Watson, Mark. (2012). *Introducción a la Econometría* (Tercera ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

Superintendencia de Compañías del Ecuador. (2021). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de Estados Financieros por ramo: https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros

Taboada Ibarra, E. L. (2004). *¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente?. Propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica inter-firma*. México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana.

Varela Lopes Dias, P. & Gomes Reis, P. (2018). The relationship between the effective tax rate and. *Contaduría y Administración*, 63 (2 (Especial)), 1-21.

Winter, S. [. (1996). Coase, La competencia y la corporación . En O. E. Williamson, *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo* (pág. 332). México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la Econometría. Un enfoque modeno* (Cuarta ed.). México, D.F.: Cengage Learning Edi to res, S.A. de C.V.,.

ANEXOS

Anexo No. 1

TIPO DE IMPUESTO ÁMBITO DE LA NORMA	NÚMERO DE RESOLUCIÓN	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	REGISTRO OFICIAL	FECHA PÚBLICA REGISTRADA OFICIAL
IVA	NAC-DGERCGC20-00000001	06/01/2020	1S. R.O. 118	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000003	14/01/2020	1S. R.O. 127	
OTROS IMPUESTOS	NAC-DGERCGC20-00000004	22/01/2020	1S. R.O. 131	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000005	23/01/2020	1S. R.O. 131	
ICE	NAC-DGERCGC20-00000006	24/01/2020	1S. R.O. 131	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000008	29/01/2020	1S. R.O. 144	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000009	30/01/2020	1S. R.O. 144	
ICE	NAC-DGERCGC20-00000010	07/02/2020	1S. R.O. 144	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000012	13/02/2020	1S. R.O. 157	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000013	20/02/2020	1S. R.O. 157	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000014	27/02/2020	1S. R.O. 154	
IVA	NAC-DGERCGC20-00000015	02/03/2020	1S. R.O. 161	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000017	09/03/2020	EE. R.O. 479	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000019	11/03/2020	EE. R.O. 479	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000020	12/03/2020	EE. R.O. 459	
ICE	NAC-DGERCGC20-00000021	12/03/2020	EE. R.O. 479	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000022	16/03/2020	EE. R.O. 479	
OTROS IMPUESTOS	SRI-SRI-2020-0001-R	20/03/2020	1S. R.O. 466	
DEBERES FORMALES	SRI-SRI-2020-0002-R	20/03/2020	1S. R.O. 466	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000024	31/03/2020	E.E. R.O. 509	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000025	01/04/2020	E.E. R.O. 509	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000026	02/04/2020	E.E. R.O. 509	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000027	06/04/2020	E.E. R.O. 509	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000028	09/04/2020	R.O. 196	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000029	14/05/2020	R.O. 196	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000030	22/04/2020	EE. R.O. 600	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000031	29/04/2020	EE. R.O. 600	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000032	06/05/2020	EE. R.O. 600	
ICE	NAC-DGERCGC20-00000033	06/05/2020	EE. R.O. 600	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000034	15/05/2020	EE. R.O. 657	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000035	22/05/2020	EE. R.O. 606	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000036	27/05/2020	EE. R.O. 657	
ICE	NAC-DGERCGC20-00000037	29/05/2020	EE. R.O. 606	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000038	29/05/2020	EE. R.O. 606	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000042	16/06/2020	R.O. 239	

OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000043	23/06/2020	R.O. 241	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000044	23/06/2020	R.O. 241	
OTROS IMPUESTOS	NAC-DGERCGC20-00000045	30/06/2020	EE. R.O. 925	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000046	01/07/2020	EE. R.O. 925	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000048	01/07/2020	EE. R.O. 925	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000049	02/07/2020	EE. R.O. 736	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000050	16/07/2020	EE. R.O. 800	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000052	14/08/2020	EE. R.O. 888	
IVA	NAC-DGERCGC20-00000053	22/08/2020	EE. R.O. 920	
RENTA	NAC-DGERCGC20-00000054	04/09/2020	EE. R.O. 965	
IVA	NAC-DGERCGC20-00000055	04/09/2020	EE. R.O. 965	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000056	11/09/2020	EE. R.O. 1005	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000057	14/09/2020	E.E. R.O. 1024	
DEBERES FORMALES	NAC-DGERCGC20-00000058	24/09/2020	E.E. R.O. 1083	
IVA	NAC-DGERCGC20-00000059	28/09/2020	E.E. R.O. 1100	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000060	29/09/2020	E.E. R.O. 1100	
IVA	NAC-DGERCGC20-00000061	29/09/2020	E.E. R.O. 1100	
OTROS SRI	NAC-DGERCGC20-00000062	29/09/2020	E.E. R.O. 1100	

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2021)