



Revista Venezolana de Gerencia
ISSN: 1315-9984
rvgluz@gmail.com
Universidad del Zulia
Venezuela

Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador

Yaguache Aguilar, María Fernanda; Higuerey Gómez, Ángel Alexander; Inga Llenez, Elvia Rosalía
Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador
Revista Venezolana de Gerencia, vol. 2, 2019
Universidad del Zulia, Venezuela
Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29063446020>

Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador

Fiscal Incentive, liquidity and Solvency of the Companies of Ecuador

Yaguache Aguilar, María Fernanda
Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador
mfyaguache@utpl.edu.ec

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29063446020>

Higuerey Gómez, Ángel Alexander
Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador
aahiguerey@utpl.edu.ec

Inga Llanez, Elvia Rosalía
Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador
eringal@utpl.edu.ec

RESUMEN:

La presente investigación tiene como objetivo, determinar la incidencia del incentivo en la liquidez y solvencia en las empresas ecuatorianas, tomando en consideración el decreto 210 de Rebaja del saldo del Anticipo del Impuesto a la Renta. La investigación fue de tipo descriptivo y se consideró como periodo de estudio los años 2015 - 2016 antes y 2017 - 2018 después de la emisión del decreto. Para el año 2017 de acuerdo a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros existían 66.854 empresas, por lo que se realizó un panel balanceado con 14.210 datos por año, organizándolas por los ingresos bajo 3 segmentos. Las variables seleccionadas fueron: retenciones efectuadas y los índices de liquidez y solvencia. Los resultados muestran para el año 2017 que 34.771 empresas se beneficiaron del incentivo fiscal por un monto aproximado a los 400 millones de dólares; siendo el Segmento 3 el más beneficiado económicamente, las empresas se mantienen solventes y la rebaja representa el 40%, seguido del Segmento 1 con una reducción del 100% del saldo de la tercera cuota, pero las empresas demuestran un incremento del endeudamiento. Se concluye que las empresas que se beneficiaron del decreto incrementaron su liquidez mientras que el endeudamiento es inverso al tamaño.

PALABRAS CLAVE: anticipo de impuesto a la renta, incentivo fiscal, liquidez, reducción de Impuesto a la renta, solvencia.

ABSTRACT:

The purpose of this investigation was to determine the impact of the liquidity and solvency incentive in Ecuadorian companies, taking into account Decree 210 of the Rebate of the balance of the income tax advance. The research was descriptive and considered as a study period between 2015 - 2016 before and 2017 - 2018 after the issuance of the decree. For the year 2017, according to the Superintendence of Companies, Securities and Insurance, there were 66,854 companies, so a balanced panel was made with 14,210 data per year, organizing by income under 3 segments. The selected variables were: withholdings made and the liquidity and solvency indices. The detailed results for the year 2017 that 34,771 companies benefit from the tax incentive for an amount determined to 400 million dollars; Segment 3 being the most economically benefited, companies are solvent and the reduction represents 40%, followed by Segment 1 with a 100% reduction in the balance of the third installment, but companies suffer an increase in indebtedness. It is concluded that the companies that benefit from the decree increased their liquidity while the indebtedness is inverse to size.

KEYWORDS: Advance payment of Income Tax, Fiscal incentive, liquidity, Income Tax.

1. INTRODUCCIÓN

La Constitución de la República del Ecuador, artículos 283 y 284 señalan que, la política económica tiene por objeto construir un Sistema justo, democrático, productivo, solidario y sostenible; que garantice para la ciudadanía condiciones de eficiencia, competitividad, productividad y justicia. Por lo tanto, se considera que la política tributaria, es la herramienta que le permite al gobierno estimular el empleo, la producción de bienes y servicios, conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

El desafío de casi todas las economías de los países de América Latina se traduce a los objetivos y estrategias establecidos por los mandatarios en la agenda 2030, que plantean buscar sinergia entre las dimensiones económicas, ambientales y sociales. Siendo el tema de estudio el ámbito de la política fiscal se considera enfatizar sobre los objetivos que integran la dimensión económica, en los Objetivos de Desarrollo Sustentable 8, 9, 10 y 17 abordan de manera puntual erradicar la pobreza, plantea promover una industrialización inclusiva y sostenible, impulsar el acceso de las pequeñas industrias a otras empresas con créditos financieros asequibles, integración en las cadenas de valor y los mercados y reducir la desigualdad entre los países;

para garantizar el logro de estos objetivos se plantea adoptar políticas, especialmente fiscales, salariales, de protección social y la meta de fortalecer la movilización de los recursos internos, con el fin de mejorar la capacidad nacional para recaudar ingresos fiscales. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2016: 15)

El Impuesto a la Renta es considerado un impuesto directo con una representación significativa en la recaudación del fisco, los contribuyentes tienen gran expectativa por la forma de cálculo y pago del Anticipo del Impuesto a la Renta, un impuesto que se aplica directamente en la jurisdicción ecuatoriana para la liquidación del valor a pagar al fisco.

El estado ecuatoriano en el año 2007 inicia un proceso de reestructuración de la política fiscal para lo cual establece mediante registro oficial 223 de 30 de noviembre de 2007 la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria, políticas orientadas a mejorar la recaudación fiscal por parte del sujeto pasivo sea este persona natural o jurídica. Uno de los principales impuestos que se vio influenciado por las reformas tributarias fue el Impuesto a la Renta que es cancelado en el primer trimestre (persona natural obligada a llevar contabilidad) o cuatrimestre (persona jurídica) del año siguiente al ejercicio económico; Con lo antes expuesto, se enfatiza en el art. 41 de la Ley de Régimen Tributario Interno sobre el Anticipo del Impuesto a la Renta, que para su cálculo y pago deben considerar un valor equivalente a la suma del 0.2% del patrimonio, de costos y gasto y el 0.4% del total activos e ingresos y en la Ley de Régimen Tributario Interno (2009) Art. 13 numeral 2 establece que en la parte que exceda al valor de las retenciones que le hayan sido practicadas al contribuyente en el año anterior al de su pago, el saldo será pagado conjuntamente con la presentación del impuesto a la renta del ejercicio fiscal en curso, considerando la creación de una tercera cuota de pago para el mes de marzo del siguiente año.

A partir de estas reformas la carga fiscal para los contribuyentes fue significativa en vista que las empresas debían pagar este anticipo tengan utilidad o pérdida durante un ejercicio fiscal, es decir, este impuesto se configura con el movimiento operativo de la empresa y no con el rendimiento económico que generaba por el giro del negocio, con estas reformas el estado logró consolidar los ingresos fiscales por encima de los ingresos petroleros.

Sin embargo, con fecha 20 de noviembre de 2017 la cámara de Industrias y Productividad subrogante y el Servicio de Rentas Internas SRI-2017-0193-Of- de 20 de noviembre de 2017 suscrito por el Director del SRI, solicitan la reducción del pago del Anticipo del Impuesto a la Renta, de acuerdo a lo establecido en el literal i) del numeral 2 del artículo 41 de la Ley de Régimen Tributario Interno la rebaja para el cálculo del anticipo del impuesto a la renta, que establece que en casos excepcionales debidamente justificados donde se demuestre que la economía de sectores y subsectores haya sufrido una drástica disminución de sus ingresos por causas no previsibles; podrá ser autorizada solo por un ejercicio fiscal a la vez.

Dando así origen al Decreto 210. Con fecha 07 de diciembre de 2017 Suplemento – Registro Oficial N°135. Donde se establece la rebaja del pago del saldo del Anticipo del Impuesto a la Renta para las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y empresas para el periodo fiscal correspondiente al año 2017.

Bajo estas consideraciones y por la presión económica que ha generado el Anticipo del Impuesto a la Renta en el desarrollo de las empresas sean estas pequeñas, medianas o grandes y tomando en consideración el rol que éstas cumplen en los distintos sectores económicos y su importancia en la generación de empleo y la

productividad. se propone la presente investigación con objetivo de “Determinar la incidencia del incentivo fiscal por Decreto 210. En la liquidez y solvencia de las Empresas del Ecuador. Periodo 2015 -2018”.

Para el logro del objetivo planteado se tomó como población de estudio todas aquellas empresas localizadas en Ecuador que se beneficiaron del Decreto. 210 rebaja del saldo del Anticipo del Impuesto a la Renta, en el año 2017. En ese sentido, existe una situación dos periodos antes y dos periodos después del decreto de Ley. Los datos fueron tomados de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador de los años 2015 hasta el año 2018, información de acceso público. De acuerdo a esta base, 34.771 empresas, de todos los sectores económicos y sin distinción de tamaño, que se beneficiaron de este Decreto en el año 2017, representando un beneficio económico bajo los 3 segmentos de aproximadamente 400 millones de dólares. De estas empresas, se tomó aquellas que tenían información completa para los cuatro años de estudio, se eliminaron aquellas cuya ecuación patrimonial no cuadraba y las que tenían un patrimonio negativo. Dando como resultado un panel de datos balanceados con 13.777 empresas, que cumplen con los datos necesarios para investigación: Activo corriente, Activo no corriente, Total activo, Pasivo corriente, Pasivo no corriente, Total pasivo y Patrimonio.

2. INCENTIVOS FISCALES DE IMPUESTO A LA RENTA

Para comprender la importancia que tiene la generación de impuestos en la economía de un país se hace referencia al Objetivo de Desarrollo Sustentable 17 apartado 17.1 en el que se puntualiza fomentar el apoyo internacional a países en desarrollo, para fortalecer la movilización de recursos internos y mejorar la capacidad de estos países para recaudar ingresos fiscales. Barreix et al (2017:1) hace un aporte importante, que enfatiza que el Impuesto a Renta ha generado la mayor recaudación en la historia de los países desarrollados, siendo el más utilizado como estrategia de gobierno para lograr la movilización de sus recursos y la equidad en el sistema tributario.

El Impuesto a la Renta al ser un impuesto directo que grava sobre la renta, tanto de las personas como de las empresas, ha proliferado un sin número de investigaciones que no se centran únicamente en conocer el diseño de la política fiscal, como es la configuración de la Tasa de Gravamen Estatutaria TGE, sino más bien, en determinar la presión fiscal empresarial que realmente soportan las empresas por el Tipo Impositivo Efectivo TIE que es el importe pagado que se deriva del resultado contable antes de impuestos. (Fernández y Martínez, 2016:25). Fonseca-Díaz et al (2019:224) añaden que la TIE depende tanto de factores empresariales como institucionales y que se ve condicionada por la ubicación de la empresa, Jiménez y Podesta (2017:67) afirman que, en América Latina las personas jurídicas aportan alrededor del 71% del total recaudado en concepto del impuesto sobre la renta.

Sabaíni y Rossignolo (2015:49). comentan que algunos países de América Latina han logrado fortalecer la recaudación del Impuesto a la Renta, al establecer impuestos mínimos sobre los ingresos societarios, mediante el establecimiento de ciertas exenciones, deducciones o incentivos fiscales. Hasta qué punto el fortalecer la recaudación del Impuesto a la Renta, ¿permite determinar el nivel y calidad de los flujos de inversión? o ¿el costo – beneficio de estas deducciones en la mejora de la productividad y la generación de empleo?

Muchos países en vías de desarrollo han empleado los incentivos fiscales para crear zonas francas o zonas de libre comercio, así como para atraer actividades productivas, generación de empleo y creación de nuevas empresas en zonas que carecen de recursos financieros. Hanson y Rohlin (2011:427);

Prillaman y Meier (2014:364); Reynolds y Rohlin (2014:32); Hanger y Ross (2016:733) y Ordynskaya et al (2016:212) afirman que los incentivos fiscales son efectivos cuando se cuenta con programas gubernamentales, que tienen como fin mitigar situaciones emergentes. Cicchiello et al, (2019:27). Los incentivos fiscales son considerados también crédito tributario, por el efecto inmediato que genera sobre el Impuesto a la Renta anual en empresa en etapa inicial o de baja liquidez.

Leiser (2017:334) efectúa otro enfoque de los incentivos fiscales y centra su estudio sobre el desarrollo de I+D. Diversos investigadores han concluido que las deducciones en los gastos de I+D conducen a un aumento de la innovación en las empresas. Segarra (2018:109) considera que, si las empresas mejoran su capacidad de innovación, lleva a las empresas a realizar más inversiones aplicadas.

Ilina y Ushakova (2015:331) determinan que no necesariamente estas medidas conducen a un mayor gasto en I+D de las empresas, sino que pueden tener un efecto significativo en la producción y el empleo. Fabiani y Sbragia (2014:53) considera que al diseñar una ley

(11196/2005) como fue el caso de Brasil, se logra fomentar la participación de las empresas en proyectos de I+D, pero se requiere de planes de evaluación a largo plazo, en vista que los resultados no fueron satisfactorios por la baja cantidad de empresas adscritas.

Artena y Templado (2015:129) y Yaguache et al (2018:9258) analizan el efecto de los incentivos fiscales sobre la productividad y la rentabilidad, que consideran que no necesariamente a mayor inversión - mayor crecimiento, el factor más importante es que sea de alta productividad y se observa que no genera influencia sobre la rentabilidad de los accionistas ni de los activos, cuando se considera la reducción sobre valores intrínsecos del impuesto a la renta, como es el caso de Ecuador sobre el Anticipo del Impuesto a la Renta. El empleo de fuentes externas de financiamiento provoca un incremento de la rentabilidad, siempre que el costo sea inferior al costo del capital propio (García y Villar 2016:5), cuadro 1.

Como se puede observar estos incentivos fiscales han sido diseñados con la finalidad de proporcionar a los empresarios holgura fiscal para mejor el flujo de efectivo y de capital y atraer la inversión extranjera directa. Sería importante estudiar cada uno de estos incentivos fiscales para poder determinar en qué medida estos generan valor agregado a las empresas.

Busom et al (2014:571), CuestaGonzález et al (2018:28) y Button (2019:315) confirman que cuando se decide promover un sector, una región, pymes o las grandes empresas se genera un costo de beneficio, debido a que la productividad marginal bruta de ese impuesto difiere entre sectores, regiones, tamaño de las empresas; solo arrastra a pérdidas fiscales a ejercicios futuros en forma indefinida, Artena y Templado (2015:129) aseguran que una tasa baja de impuesto a las ganancias de forma global genera un beneficio horizontal a toda la inversión de la economía. Daude, et al (2017:223) afirman que el diseño de los incentivos es variable en función de intereses particulares y que generan implicaciones prácticas sobre la transparencia fiscal de las empresas. Es importante relacionar el beneficio que estos generan frente a los índices financieros de la empresa.

3. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE LAS EMPRESAS

Braouezec y Lehalle, (2010:537) y Fontalvo et al, (2012:165) hacen una clara distinción entre liquidez y solvencia de la empresa, la liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual, mientras que, la solvencia es la capacidad de la empresa para redimir a los accionistas si se vendieran los activos productivos. Una empresa puede ser ilíquida pero solvente, es decir, genera flujo de caja bajo, pero la reventa de sus activos alto o Líquida pero insolvente, donde el efecto es inverso.

De Simone y Stomberg (2012:1) y Monterrey y Sánchez (2015:89) opinan que el ahorro fiscal que obtienen las empresas, por la reducción de impuestos que permiten los incentivos fiscales, favorecen la rentabilidad y podrían aumentar el valor de las firmas en el mercado de capitales, bajo una planificación fiscal, la cual es positivamente valorada por los inversores. uno de los factores determinantes de la estructura financiera de las empresas es la liquidez. Girón et al, (2016:108) y Rodríguez y López (2018:73) consideran que una crisis de liquidez puede provocar una situación de insolvencia que derive en un fracaso empresarial o quiebra empresarial, especialmente en empresas que tienen difícil acceso a financiamiento externo.

Yepez y Restrepo (2016:243), estudian tres tipos de motivaciones para generar liquidez o flujos de efectivo: 1. El de costos de transacción, es decir usar el efectivo para realizar los pagos, evitando así la liquidación de activos. 2. La motivación precautiva, las empresas mantienen efectivo para soportar choques adversos cuando el acceso a mercados de capitales es costoso y 3. La motivación de impuestos, los incentivos fiscales influyen de manera parcial en los niveles de liquidez en las empresas multinacionales de Estados Unidos.

Akhmadeev et al, (2016:6) afirman que los gobiernos aumentan la carga fiscal para garantizar la solvencia y la estabilidad financiera de las empresas, sin embargo, se ha determinado que para garantizar lo antes expuesto la carga fiscal empresarial debería estar por debajo del rango 0.7 - 1.0 mientras que, Rodríguez y Venegas (2012:73) miden la liquidez desde la posición del efectivo y la razón circulante y afirman que entre mayores sean estas razones, se revela mayor solvencia.

4. INCIDENCIA DEL INCENTIVO EN LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA EN LAS EMPRESAS ECUATORIANAS

En la presente investigación se parte con la presentación de resultados preliminares que se han obtenido con dos datos de estudio.

La determinación de la liquidez y solvencia, se ha realizado bajo los siguientes postulados:

- Activo corriente, son todos los valores, instrumentos y bienes que un ente espera realizarlos, liquidarlos, venderlos o consumirlos en menos de un año (Espejo y López, 2018:110).
- Activos, los recursos que son controlados por la entidad y que son resultados de sucesos pasados, por lo que la empresa espera obtener beneficios económicos en el futuro (IFRS: 2010:19).
- Pasivos, las obligaciones que tiene la empresa en el presente y que han tenido su origen en los sucesos pasados, y que, al vencimiento, para su cancelación, la entidad deberá desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos (IFRS: 2010:20)
- Patrimonio, es la diferencia entre los activos y los pasivos de un ente (IFRS: 2010:21).
- Liquidez: mide el activo corriente y el pasivo corriente.
- Endeudamiento: diferencia entre el pasivo total y el activo total.
- Apalancamiento: el resultado entre activo total y patrimonio.

Se busca relacionar, a través de estadística descriptiva la rebaja de anticipo y las variables de Liquidez, endeudamiento y apalancamiento. Para ello se visualizarán a través de gráficas el comportamiento de las mismas.

• Relación de la liquidez y solvencia con los incentivos fiscales

La distribución de estas empresas por sector, de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) se puede observar en la tabla 1. Se aprecia que la mayoría de las empresas de la muestra se encuentran en los sectores "A" Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; "C"; Industrias manufactureras; "G" Comercio al por mayor y al por menor reparación de vehículos automotores y motocicletas; "H" Transporte y almacenamiento; "M" Actividades profesionales, científicas y técnicas; y "N" Actividades de servicios administrativos y de apoyo; representando un poco más del 75%.

TABLA 1
Distribución de las empresas por código CIIU y tamaño

Sector	Tamaño				Total	%
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
Agricultura, ganadería, A silvicultura y pesca.	109	364	347	135	955	7,1%
Explotación de minas y B canteras.	11	45	32	24	112	0,8%
C Industrias manufactureras.	139	639	454	243	1.475	11,0%
Suministro de electricidad, D gas, vapor y aire acondicionado.	11	18	10	3	42	0,3%
Distribución de agua alcantarillado, gestión de E desechos y actividades de saneamiento.	11	28	17	12	68	0,5%
F Construcción.	144	341	154	50	689	5,2%
Comercio al por mayor y al por G menor reparación de vehículos automotores y motocicletas.	473	1.800	1.104	577	3.954	29,6%
H Transporte y almacenamiento.	298	647	247	57	1.249	9,3%
Actividades de alojamiento y I de servicio de comidas.	30	180	101	19	330	2,5%
J Información y comunicación.	129	277	80	25	511	3,8%
Actividades financieras y de K seguros.	58	123	32	23	236	1,8%
L Actividades inmobiliarias.	342	311	60	11	724	5,4%
Actividades profesionales, M científicas y técnicas.	505	816	201	35	1.557	11,6%

CONT... TABLA 1

N administrativos y de apoyo.	209	454	182	42	887	6,6%
Administración pública y defensa,						
O planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	2	1	0	0	3	0,0%
P Enseñanza.	34	93	32	8	167	1,2%
Actividades de atención de la						
Q salud humana y de asistencia social.	36	161	84	26	307	2,3%
Artes,						
R entretenimiento y recreación.	3	22	4	1	30	0,2%
Otras						
S actividades de servicios.	7	47	20	6	80	0,6%
Actividades de						
U los hogares como empleadores.	1	0	0	0	1	0,0%
Total	2.552,00	6.367,00	3.161,00	1.297,00	13.377,00	100,0%

base de datos estructurado por las actividades del clasificador CIIU

Por otra parte, se ha realizado la clasificación por tamaño de empresas, para ello se tomó en consideración la clasificación realizada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 (Cámara de Comercio de Quito)^[1], específicamente los ingresos por ventas. Se considera micro empresa (Micro) si las ventas se ubican por debajo de los \$100.000. Las Pequeñas empresas son aquellas cuyas ventas están entre los \$100.000 y \$1.000.000. Las Medianas empresas serán aquellas con ingresos por ventas entre los \$1.000.000 y \$5.000.000; mientras que las grandes empresas son aquellas cuyas ventas sobrepasan los \$5.000.000. Se aprecia que, en la muestra en estudio, la mayor cantidad de empresas se encuentra en la categoría de Pequeñas empresas, seguidas de las medianas empresas, estando esto cónsono con la situación general del país.

De acuerdo al Decreto. 210 Rebaja del saldo del anticipo del impuesto a la renta, las empresas podrían gozar de este beneficio, de manera proporcional a su nivel de ingresos para el año 2017, tomando en consideración el principio de progresividad por la capacidad contributiva de los contribuyentes. En este sentido, se clasificaron las empresas de la muestra en tres segmentos. El segmento 1, estará constituido por aquellas empresas que se beneficiaron con el 100% de la rebaja de la tercera cuota a pagar; mientras que el segmento 2, estará constituido por aquellas empresas que se beneficiaron con el 60% de la rebaja de la tercera cuota a pagar. Por último, el segmento 3, lo constituyen aquellas empresas que se beneficiaron con el 40% de la rebaja de la tercera cuota a pagar.

Se busca relacionar, a través de estadística descriptiva la rebaja de anticipo y las variables de Liquidez, endeudamiento y apalancamiento. Para ello se visualizarán a través de gráficas el comportamiento de las mismas.

TABLA 2
Distribución de las empresas por código CIIU y tamaño

Tabla 2 Distribución de las empresas por código CIIU y tamaño	Cuenta	Media	Desviación	Mínimo	Máximo	Activo
corriente	953.227,6	2.735.352,3	0,0	175.918.784,0	Activo	
	1.682.762,1	4.631.799,6	0,0	309.114.720,0	Pasivo	
	1.045.171,6	2.790.603,7	0,0	151.082.560,0	Patrimonio	
	637.590,6	2.180.218,2	0,0	158.032.160,0	Liquidez	
	1,4	0,8	0,0	4,0	Endeuda	
	0,9	31,2	0,0	5.000,0	Apalancamiento	
	15,9	863,5	-9.775,3	194.639,0	Rebaja de AIR	
	2.272,7	11.653,9	0,0	647.975,8		

Base de datos tomada de la SUPERCIA.

En la tabla 2, se muestran las estadísticas descriptivas de las variables empleadas en la muestra en estudio. Son un total de 53.508 observaciones de las 13.777 empresas para los años 2015 al 2018. Se aprecia que la desviación en la mayoría de las variables es alta, como consecuencia de que en la población están empresas: micro, pequeñas y grandes, siendo estas últimas de menor cantidad, pero los valores de su cuenta son altos.

Por otra parte, se destaca que el promedio de la liquidez, es superior a 1, estando cónsono con la teoría que indica que esta debe ser mayor a 1, en la mayoría de los sectores de producción. Por otra parte, se aprecia un endeudamiento alto, ya que la desviación supera en creces a la media de la muestra.

Con el fin de hacer mejor la representación de esta investigación, se han tomado los sectores de mayor representatividad de la muestra en estudio, que como se comentó representa un poco más del 75% de la población objeto de estudio. En la muestra de estudio, la mayoría de las empresas se beneficiaron de la reducción del 100% del pago de la tercera cuota del impuesto a la renta (ver tabla 3), lo que significa que, al acogerse a este beneficio, se pudo incrementar la disponibilidad de efectivo en sus cuentas. Por otra parte, se destaca que es el sector G, comercio

TABLA 3
Distribución de las empresas por sector y segmento

Tabla 3 Distribución de las empresas por sector y segmento	Sector 1	Segmento 3	Total
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	291	148	516
C Industrias manufactureras.	516	229	730
G Comercio al por mayor y al por menor reparación de vehículos automotores y motocicletas.	1.587	592	1.775
H Transporte y almacenamiento.	690	214	345
M Actividades profesionales, científicas y técnicas.	1.127	182	248
N Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	509	144	234
Total	4.720	1.509	3.848

10.077 Fuente:Elaboración propia

Elaboración propia

Ahora bien, a pesar de que las empresas se beneficiaron en mayor proporción el Segmento 1, que implica la reducción del 100% del pago de la tercera cuota, este beneficio expresado en dólares no es el mayor; sino que la mayor cantidad de dólares en beneficio, se aprecia en el Segmento 3 con una cantidad aproximada a los 70 millones de dólares americanos; y que representa más del 75% del beneficio que recibieron las empresas de la muestra, tabla 4.

TABLA 4
Beneficio obtenido por las empresas por sector y segmento expresado en dólares americanos

		Segmento			
Sector	1	2	3	Total	
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.				
	779.304	644.723	5.529.352	6.953.379	
C	Industrias manufactureras.				
	1.519.066	1.059.526	15.793.703	18.372.295	

CONT... TABLA 4

Comercio al por mayor y al por menor reparación G de vehículos automotores y motocicletas.					
	4.065.469	2.313.615	31.059.673	37.438.757	
H	Transporte y almacenamiento.				
	1.322.008	872.683	5.423.261	7.617.952	
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.				
	3.506.268	1.197.069	4.942.190	9.645.528	
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo.				
	1.321.485	872.554	5.533.537	7.727.575	
Total	12.513.599	6.960.170	68.281.717	87.755.486	

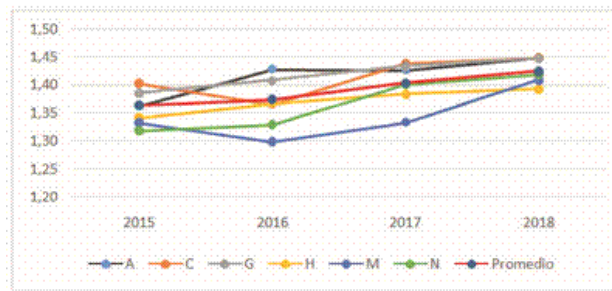
base de datos estructurada por los autores.

Por otra parte, se destaca nuevamente, que es el Sector de comercio, el que mayor beneficio ha obtenido por acogerse a este decreto, representando un poco más del 40% del total del beneficio; seguido del Sector C, que es la industria manufacturera. Llama la atención que el sector A, de agricultura, es el menor beneficiado de este Decreto, por cuanto en los lineamientos de las políticas de gobierno es el sector agrícola, ya que representa uno de los sectores que mayor genera exportación en el país.

Ahora bien, resulta importante visualizar el comportamiento de la liquidez, medida a través del ratio Activo corriente sobre pasivo corriente, y la solvencia, medida entre el pasivo total entre el activo total. Es de recordar, que el beneficio del Decreto 210, se da a partir del pago de la tercera cuota del anticipo del impuesto a la renta que corresponden en el año 2017; es por ello que para la comprensión de esta se analizarán los índices mencionados, antes y después del 2017. Venda al brazo

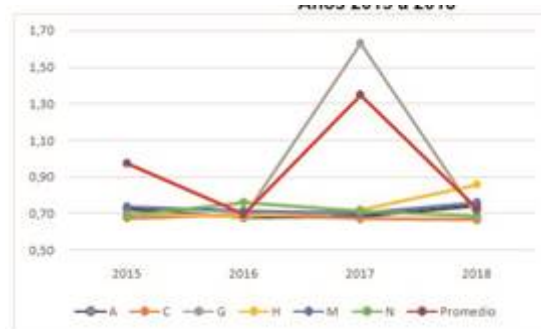
Por consiguiente, se espera que este índice mejore a partir de ese año. Como se aprecia, en índice promedio se incrementó a partir del año 2017, significando que la situación de la muestra en estudio ha mejorado. Este beneficio se ve mayormente en el sector “C”, que es la industria manufacturera. Mientras que en los Sectores “M” y “N”, se comportan por debajo del promedio, pero en ascenso en el año 2017. Este último sector “N” casi se aproxima al promedio de la muestra en los años 2017 y 2018, gráfico 1.

GRÁFICO 1
Comportamiento del índice de liquidez Años 2015 a 2018



elaboración propia

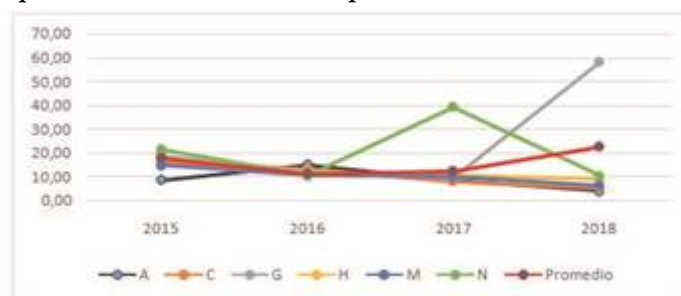
GRÁFICO 2
Comportamiento del índice de solvencia Años 2015 a 2018



elaboración propia

Ahora bien, con respecto a la solvencia de las empresas de la muestra en estudio, la mayoría de los sectores se encuentra por debajo del promedio, debido a que es el sector “G” comercio, que mayor solvencia muestra, siendo esta mayor en algunos años, incidiendo en el promedio. No obstante, se aprecia una leve mejoría de este índice, a partir del año 2017 en todos los sectores en estudios, (gráfico 2)

GRÁFICO 3
Comportamiento del índice de apalancamiento Años 2015 a 2018



elaboración propia

Lo anterior se corrobora con el índice de apalancamiento, que mide la capacidad de financiamiento por parte de los accionistas de la empresa, medido por el ratio de activo total entre patrimonio. Se observa en este caso, que el comportamiento del promedio de este índice tiene una leve mejoría en el año 2017, pero que esta se hace más intensa en el año 2018 (gráfico 3). Se resalta que nuevamente es el sector G, que mayor índice tiene en el último año de estudio.

El sector “N” correspondiente a las Actividades de servicios administrativos y de apoyo logra el mejor índice en el año 2017, pero para el último año se ubica por debajo del promedio; resaltando su mejoría a través del índice de solvencia, que se ubica cerca del promedio del último año de estudio.

Sobre la base de los resultados mostrados se destaca que una parte importante de las empresas de

Ecuador se acogieron al beneficio fiscal del Decreto 210 para el año 2017, obteniendo un beneficio que sobre pasa los 87 millones de dólares americanos; y que gran parte de ellas se encuentran en los sectores agrícolas, manufactureras y comercios; siendo este último el de mayor número de empresas y cantidad de dólares en ahorro. Este beneficio obtenido por ahorro fiscal incide en la liquidez y solvencia de las empresas, ya que obtienen un ahorro en sus pasivos. No coincidiendo lo dicho por Akhmadeev et al, (2016), cuando expresa que el aumento de la carga fiscal por parte del Estado garantiza la solvencia y la estabilidad financiera, ya que para eso, la presión fiscal debe estar en el rango de 0,7 y 1,0.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se buscó como objetivo de investigación “Determinar la incidencia del incentivo fiscal por Decreto 210. En la liquidez y solvencia de las Empresas del Ecuador. Periodo 2015 -2018”. Para ello se empleó la estadística descriptiva y se visualizó el comportamiento de las variables a lo largo del período en estudio.

El uso por parte del gobierno de Ecuador de incentivos fiscales conlleva a que las empresas se beneficien de una manera directa, ya que al no pagar impuestos la liquidez se incrementa, contando con ello con más recursos para hacer frente a los compromisos. Por otra parte, la solvencia de las mismas se mejora, ya que disminuye en una cantidad importante los pasivos por Impuesto a la Renta.

En este sentido, el Decreto 210 de Rebaja del saldo del Anticipo del Impuesto a la Renta con vigencia en Ecuador, ha incidido positivamente en la liquidez y solvencia de las empresas ecuatorianas, apreciándose esta incidencia de una manera más intensa en unos sectores que otros, debido a la utilización por parte de ellas de los beneficios disponibles.

Por otra parte, se destaca que se logra el objetivo que buscaba el Estado al incluir este incentivo en el sector económico, con la finalidad de impulsar la industria local y proporcionar a los empresarios holgura fiscal para mejorar el flujo de efectivo, a la vez se impulsa la mejoría financiera de las empresas, ya que estas podrán disponer de recursos que podrán ser reinvertido o incrementando su inversión en otros activos, que ayuden a la mejoría de la economía del país.

Sobre la base de la importancia que ha tenido las diferentes reformas tributarias en Ecuador y, específicamente las diferentes políticas que buscan incentivar el sector, por lo tanto, es interesante continuar con la línea de investigación, en lo que respecta a los beneficios que generan los incentivos fiscales, en el desarrollo del aparato productivo y el mejoramiento financiero de las empresas ecuatorianas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akhmadeev, Ravil Gabdullaevich, Kosv, Mikhail Evgenievich, Bykanova, Olga Alekseevna, Ekimova, Ksenia Valerievna, Frumina, Svetlana Viktorovna. y Philippova, Natalia Vasilievna Philippova (2016), Impact of tax burden on the country's investments. Education, Vol. 54, No. 43, Alemania, CEEOL, pp 0-6.
- Artena, Daniel y Tempaldo, Ivana (2015), La eficacia de los incentivos fiscales. El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana.
- Banco Internacional de Desarrollo BID (2015), La eficacia de los incentivos fiscales: El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana. Washington D.C
- Barreix, Alberto Daniel y Benítez, Juan Carlos y Pecho, Miguel (2017), Revisando el impuesto a la renta personal en América Latina Evolución e impacto. **OECD Development Centre Working Papers**, N° 338, pp 1-41.

- Braouezec, Yann y Lehalle, Charles-Alberth (2010), Corporate liquidity, dividend policy and default risk: optimal financial policy and agency costs. **International Journal of Theoretical and Applied Finance**, Vol. 13, No. 4, Singapore, pp 537-576.
- Busom, Isabel, Corchuelo, Beatriz, & Martínez-Ros, Ester (2014), Tax incentives... or subsidies for business R&D?. **Small Business Economics**, Vol. 43, No. 3, pp 571-596.
- Button, Patrick. (2019), Do tax incentives affect business location and economic development? Evidence from state film incentives. **Regional Science and Urban Economics**, Vol. 77, No. 1, Netherlands, pp 315339.
- Cámara de Comercio de Quito, Boletín Jurídico (2017), Clasificación de las PYMES, pequeña y mediana empresa, Guayaquil.
- Cicchello, Antonella Francesca, Battaglia, Francesca y Monferra, Stefano (2019), Crowdfunding tax incentives in Europe: a comparative analysis. **European Journal of finance**, Article in pres, Vol. 25, No.18, United Kingdom, pp 1-27.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2016) Agenda 2030 y los objetivos de Desarrollo Sostenible Una oportunidad para América Latina y el Caribe, Los estados Miembros de las Naciones Unidas.
- Constitución de la República del Ecuador según Registro Oficial 449 del 20-oct-2008 Modificada 21-dic-2015. Ecuador.
- Cuesta-González, M; Pardo, E y García-Torres, N. (2018), Adaptación de la información sobre responsabilidad fiscal a las nuevas exigencias informativas. Una aproximación al cos español. **Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad**, Vol. 48, No. 4, España, United Kingdom, pp 464-491.
- Daude, Christian, Gutiérrez, Hamlet, & Melguizo, Ángel (2017), Doctoring the ball: The political economy of tax incentives for investment in the Dominican Republic. **Journal of Economic Studies**, Vol. 44, No.1, United Kingdom, pp 2-23.
- De Simone, Lisa y Stomberg, Bridget (2012), Do investors differentially value tax avoidance of income mobile firms?. Available at SSRN 2102903, New York.
- Espejo Lupe y López Genoveva (2018), **Contabilidad General Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)**, Loja: Universidad Técnica Particular de Loja. Vol. 1, No. 1, pp 110.
- Fabiani, Sidirley, y Sbragia, Roberto (2014), Tax incentives for technological business innovation in Brazil: the use of the Good Law-Lei do Bem (Law No. 11196/2005), **Journal of technology management & innovation**, Vol. 9, No. 4, Santiago, pp 53-63.
- Fernández Rodríguez, Elena y Martínez Arias, Antonio (2016), Determinantes de la presión fiscal en las empresas mexicanas durante 1992 – 2009. **Revista de Ciencias Sociales (Ve)**, Vol. XXII, No. 2, Venezuela, Maracaibo, Universidad del Zulia, pp 24-35.
- Fonseca-Díaz, Ana Rosa; Fernández-Rodríguez, Elena y Martínez-Arias, Antonio (2019), Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presión fiscal a nivel internacional. **Spanish journal of Finance and Accounting / Revista española de financiación y Contabilidad**, Vol.48, No.2, United Kingdom, pp 224-253.
- Fontalvo Herrera, Tomás, Vergara Schmalbach Juan Carlos y de la Hoz, Efraín (2012), Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la zona industrial Via 40. **Pensamiento y gestión**, Vol. 32, No. 1, Colombia, Universidad del Norte, pp 165-189
- García, Victor y Villar López, Lidia (2016), Estructura de capital y formas de participación extranjera en Cuba. Un modelo para medir la rentabilidad país. **Economía y Desarrollo**, Vol. 157, No. 2, Cuba, La Habana, Facultad de economía universidad de la Habana, pp 91-106.
- Girón Calva, Hipatia Carolina, Villanueva García, José y Armas Herrera, Reinaldo (2016), Determinantes de quiebra empresarial en las empresas ecuatorianas en el año 2016. **Revista publicando**, Vol. 4, No. 13, Ecuador, pp 108-126.
- Harger, Kaitlyn & Ross, Amanda (2016), Do capital tax incentives attract new businesses? Evidence across industries from the new markets tax credit. **Journal of Regional Science**, Vol. 56, No. 5, United Kingdom, pp 733753.

- Hanson, Andrew & Rohlin, Shawn (2011), Do Location - Based Tax Incentives Attract New Business Establishments?. *Journal of Regional Science*, Vol. 51, No. 3, United Kingdom, pp 427-449.
- IFRS (2010), Marco Conceptual para la Información Financiera. Londres: IASB, pp 19-21.
- Irina, Evgenievna & Ushakova, Svetlana, Evgenievna Ushakova (2015), The effectiveness of tax incentives for business R&D in Russia and abroad. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No. 3, Italy, pp 331.
- Jiménez, J. y Podestá, A. (2017) La tributación sobre la renta en América Latina: desafíos y perspectivas. Libro *Sistemas Fiscales en América Latina, Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago, marzo de 2017.
- Leiser, Stephanie (2017), The diffusion of state tax incentives for business. *Public Finance Review*, Vol. 45, No.3, United States, pp 334-363.
- Ley de Régimen Tributario Interno según registro Oficial 94-S, 23-XII-2009.
- Ley Orgánica Incentivos Tributarios para varios sectores productivos. Registro oficial suplemento 860 de 12-oct2016.
- Monterrey Mayoral, Juan y Sánchez Segura, Amparo (2015), Planificación fiscal y Gobierno Corporativo en las empresas cotizadas españolas. *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, Vol. 214, No. (3/2015), United States, pp 55-89.
- Ordynskaya, Marina Evgenievna, Silina, Tatyana AAleksandrovna, Karpenko, Svetlana Viktotovna & Divina, Lala Eldarovna (2016), Tax incentives for small and medium businesses in European union countries in the crisis period. *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 6, No. 2S, Turkey, pp 212-218.
- Prillaman, Soledad Artiz & Meier, Kenneth J. Meier (2014), Taxes, incentives, and economic growth: Assessing the impact of pro-business taxes on US state economies. *The Journal of Politics*, Vol.76 No. 2, United States, pp 364-379.
- Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno según registro oficial No. 242-3S (29-XII-2007a),
- Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Decreto No. 374), Registro Oficial 448, (28-febrero-2015b),
- Reynolds, C. Lockwood & Rohlin Shawn (2014), Do location - based tax incentives improve quality of life and quality of business environment?. *Journal of Regional Science*, Vol. 54 No. 1, United Kingdom, pp 1-32.
- Rodríguez-Masero, Natividad y López-Manjón, De Jesús (2018), El flujo de caja como determinante de la estructura financiera de las empresas españolas. Un análisis en tiempos de crisis. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, Vol. 21, No. 1, Spain, pp 141-159.
- Rodriguez, A. y Vanegas, F. (2012), Liquidez y apalancamiento de la banca comercial en México. *Revista análisis económico*, Vol. XXVII, No. 66, México, Universidad Autonoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, pp 73-96.
- Sabaíni Gómez, Juan Carlos y Rossignolo, Dario (2015), Capítulo II. La tributación sobre las altas rentas en América Latina. Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas renta en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile. Libro de CEPAL, 49-116.
- Segarra Blasco, Agustí (2018), Subsidies, Loans and Tax Incentives for Business R&D in Catalonia. *Investigaciones Regionales - Journal of Regionl Research*, Vol. 40, No. 1, pp 109-140.
- Yaguache, María Fernanda, Inga Elvia, Cordova Raquel & Armas Reinaldo (2018), Advance Income Tax: The Case of Ecuador. *Advanced Science Letters*, Vol. 24, No. 12, United States, pp 9258-9260.
- Yépez, David Eduardo y Restrepo-Tobón, Diego. (2016), Determinantes del nivel de efectivo de las compañías colombianas. *Revista Lecturas de Economía*, Vol. 85, No. 1, Medellin, pp 243-276.