

Recaudación de impuestos y creación de valor empresarial en las empresas manufactureras de Cotopaxi

Tax collection and business value creation in Cotopaxi manufacturing companies

Lucía Margoth Moreno Tapia, Erika Gissela Espinosa Moreno, Cristian Gonzalo Caisachana Ortiz

Resumen

En un entorno económico donde los impuestos son una fuente esencial de financiamiento gubernamental surge la cuestión de como las cargas tributarias descenden la capacidad de las empresas para generar valor económico sostenible. Por ello, el objetivo de la investigación radicó en analizar las determinantes de la estructura de capital a través del modelo de mínimo cuadrado ordinarios para determinación de la creación de valor de las empresas manufactureras de Cotopaxi. Para ello, se utilizó un diseño metodológico con un enfoque cuantitativo, ya que, se analizó estados financieros. Como muestra de estudio se eligió a 15 empresas de la provincia que cumplieran con los requisitos para proceder al análisis previo. Al realizar un análisis correlacional se evidenció que fueron contrastados frente al EVA. Los resultados manifestaron que tiene un alto nivel de significancia el factor tamaño de la firma de las empresas. Por otro lado, el factor rentabilidad fue todo lo contrario, esto corrobora que a medida que un indicador incrementa el otro decrece. Se concluyó que es importante considerar que para futuras investigaciones se debería analizar la composición de los estados financieros para establecer cuál es su estructura y como se modifica en tiempos de crisis económica.

Palabras clave: Recaudación de impuestos; creación de valor; manufactura.

Lucía Margoth Moreno Tapia 

Universidad Técnica de Cotopaxi extensión La Maná – Ecuador. lucia.moreno6613@utc.edu.ec

Erika Gissela Espinosa Moreno 

Universidad Técnica de Cotopaxi – Ecuador. erikaespinosa@hotmail.es

Cristian Gonzalo Caisachana Ortiz 

Universidad Tecnológica Indoamérica – Ecuador. cristianco25@yahoo.com

<http://doi.org/10.46652/pacha.v4i11.203>

ISSN 2697-3677

Vol. 4 No. 11 mayo-agosto 2023, e230203

Quito, Ecuador

Enviado: junio 02, 2023

Aceptado: agosto 07, 2023

Publicado: Agosto 14, 2023

Publicación Continua

Abstract

In an economic environment where taxes are an essential source of government financing, the question arises as to how tax burdens reduce the ability of companies to generate sustainable economic value. Therefore, the objective of the investigation was to analyze the determinants of the capital structure through the ordinary least square model to determine the value creation of the manufacturing companies of Cotopaxi. For this, a methodological design with a quantitative approach was used, since financial statements were analyzed. As a study sample, 15 companies from the province that met the requirements to proceed with the prior analysis were chosen. When performing a correlational analysis, it was evidenced that they were contrasted against the EVA. The results showed that the size factor of the firm of the companies has a high level of significance. On the other hand, the profitability factor was the opposite, this corroborates that according to the EVA while one factor rises, the other must fall. Finally, it was concluded that it is important to consider that for future research the composition of the financial statements should be analyzed to establish what its structure is and how it is modified in times of economic crisis.

Keywords: Tax collection; value creation; manufacturing.

1. Introducción

Cuando se trata de transparencia, en términos de administración tributaria específicamente, las discusiones sobre transparencia fiscal consideran principalmente el lado del presupuesto/gasto. muchos proyectos de presupuesto participativo demostraron que se genera más confianza a través de la transparencia, que se gana a través del compromiso de los ciudadanos (Fugón, 2016). Sin embargo, por otro lado, el lado de los ingresos, la transparencia aún no es un debate muy común.

La recaudación de impuesto y su relación con la creación de valor empresarial en el sector manufacturera constituye un área de estudio de gran relevancia en el ámbito económico y empresarial. No obstante, en un entorno globalizado y altamente competitivo, las empresas manufactureras enfrentan desafíos constantes para maximizar su eficiencia operativa y generar valor tanto para sus accionistas como para la economía general (Galarza et al., 2022). En este contexto, la recaudación de impuestos emerge como un factor determinante que puede impactar significativamente en la capacidad de estas organizaciones para innovar, crecer y mantener su competitividad.

Ante ello, es importante señalar que la industria manufacturera en el Ecuador es considerada como el segundo sector más importante en la economía del país. Por ello, su contribución al PIB (Producto Interno Bruto) es alrededor del 14%. Cabe señalar que la recaudación de impuestos se concentra principalmente en la provincia de Pichincha, seguido por Guayas, Azuay, Manabí, El Oro, Tungurahua y Cotopaxi. Desde el año 2008 hasta el 2015 (Pérez, 2017). Especialmente, en Cotopaxi en el periodo fiscal 2016, la administración tributaria por concepto de impuesto a la renta declarado en la provincia fue por un monto de USD 156'262.958,55 cifras recaudada del sector manufacturero (Garzón et al., 2018) en Ecuador, es uno de los pilares de desarrollo socioeconómico, como ente generador de producción y trabajo que fundamentan su accionar en

la búsqueda del bien común para todos sus miembros. Sin embargo, este sector no ha crecido de manera acelerada, por falta de incentivos fiscales, entre otras razones; es importante, entonces, desarrollar un nuevo modelo tributario que impulse el desarrollo económico del país, por medio de una eficiente recaudación de impuestos y la distribución equitativa de la riqueza que genere inversión, crecimiento, productividad y fuentes de empleo. ABSTRACT The popular and solidary economy sector, in Ecuador, is one of the pillars of socioeconomic development, as a generator of production and work that bases its actions in the search for the common good for all its members. However, this sector has not grown rapidly, due to lack of fiscal incentives, among other reasons; It is important, then, to develop a new tax model that promotes the economic development of the country, through efficient tax collection and the equitable distribution of wealth that generates investment, productive growth and sources of employment. INTRODUCCIÓN En el Ecuador, las actividades de emprendimiento productivo surgieron hace décadas, mucho antes de que fueran reconocidas en la Constitución Política del año 2008 como organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS).

Los autores Yoza et al. (2020) señala que las principales industrias manufactureras dentro de la provincia de Cotopaxi consisten en: la fabricación de prendas de vestir conformando el 20,44% del sector económico, ya que es la principal industria, el segundo segmento consiste en la fabricación de calzado conformado por el 6,91% y por último la elaboración de alimentos preparados integrados por el 1,38%. Cabe mencionar que, durante los últimos 15 años la provincia tuvo una recaudación de impuestos a la renta aproximadamente del 5% con respecto a la totalidad de la recaudación nacional del IR.

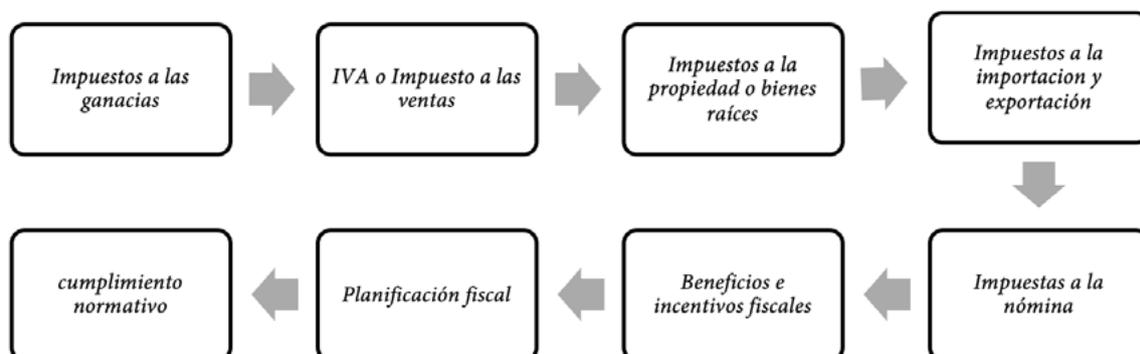
Ante lo expuesto, se pretende analizar las determinantes de la estructura de capital a través del modelo de mínimo cuadrado ordinarios para determinación de la creación de valor de las empresas manufactureras de Cotopaxi. Así mismo, se busca comprender como estas organizaciones pueden adaptarse y optimizar su estructura de impuesto para no solo cumplir con sus responsabilidades fiscales, sino también para mejorar su posición competitiva del mercado.

Recaudación de impuestos

Los impuestos son los ingresos más importantes en comparación con otros ingresos regionales, esto se debe a que existen muchos tipos de impuestos y todas las actividades en la empresa pueden gravarse de acuerdo con las disposiciones (Zambrano et al., 2020). Los impuestos son obligaciones que se imponen y recaudan de las empresas.

No obstante, la recaudación de impuestos hace referencia al proceso mediante el cual estas empresas pagan los impuestos que deben al gobierno en función de sus actividades de producción y venta de bienes manufacturados. Isai et al. (2020) mencionan que la recaudación de impuestos en empresas implica varios aspectos.

Figura 1. Recaudación de impuestos



Fuente: Elaboración propia

Impuestos a las ganancias

Las empresas manufactureras están sujetas a impuestos sobre ganancias netas. Estos impuestos se calculan restando los gastos de operación, costos de producción y otros gastos permitidos de los ingresos totales (Zambrano et al., 2020). No obstante, la ganancia neta resultante se grava a una tasa impositiva establecida por la jurisdicción en la que opera la empresa.

IVA o Impuestos a las ventas

En muchos países, las empresas manufactureras deben recaudar impuestos sobre las ventas de sus productos. Esto puede tomar la forma de un impuesto al valor agregado o un impuesto a las ventas (Coaquira et al., 2021). Estas empresas recolectan estos impuestos de los compradores y luego los remiten al gobierno.

Impuesto a la propiedad o bienes raíces

Las empresas manufactureras tienen propiedades, terrenos y edificios utilizados en sus operaciones (Katoch, 2018). Estos activos están sujetos a la propiedad o impuestos que se pagan al gobierno local o municipal en función del valor de estos activos.

Impuestos a la importación y exportación

Si la empresa importa materias primas, componentes o bienes terminados, puede estar sujeta a impuestos de importación (Dilla & Masdupi, 2022). Por otro lado, si exporta sus productos puede estar sujeto a beneficios fiscales o a mecanismos especiales relacionados con los impuestos a la exportación.

Planificación fiscal

Las empresas manufactureras también pueden llevar a cabo estrategias de planificación fiscal para optimizar su carga tributaria (Yameen et al., 2019). Esto podría involucrar la identificación de deducciones, créditos fiscales y otros mecanismos legales para reducir su obligación impositiva.

Cumplimiento normativo

Estas empresas deben cumplir con las regulaciones fiscales establecidas por la autoridad tributaria de su país o región (Gupta, 2022). Esto implica presentar declaraciones de precisión y en los plazos establecidos, así como mantener registros adecuados para respaldar las transacciones financieras.

Carga tributaria y rentabilidad

La carga tributaria hace referencia al porcentaje o monto de los ingresos o recursos económicos de una persona, empresa o entidad que debe destinarse al pago de impuestos (Gutiérrez & Tapia, 2020). Es una medida que indica la proporción de los recursos de un contribuyente que se destina al gobierno para financiar gastos públicos, programas y servicios. Generalmente se calcula como un porcentaje de los ingresos totales o de la base imponible dependiendo del tipo de impuestos y las leyes fiscales vigentes (Hassan et al., 2019) structural equations' model (SEM).

La rentabilidad es un índice utilizado para medir la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus actividades comerciales normales. Según Hidayat & Oktapia (2022), la rentabilidad es la capacidad de una empresa para generar ganancias a un cierto nivel de ventas, activos y capital social. Por su parte, según Hiadlovský et al. (2016) la rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa de generar utilidad (ganancia) la cual será la base de la distribución de dividendos de la empresa. La rentabilidad describe la capacidad de las entidades comerciales para generar ganancias mediante el uso de todo el capital que poseen.

Decisiones de inversión y financiamiento

Las decisiones de inversión son las decisiones más importantes de otras decisiones en relación con el aumento del valor de la empresa. Las decisiones de inversión son básicamente decisiones para asignar fuentes de fondos o para qué se utilizarán los fondos (Isai et al., 2020). El uso eficiente de los fondos determinará directamente el tamaño del nivel de retorno generado por estas inversiones. Está directamente relacionada con la empresa. Empresas que invierten significa que la empresa está aprovechando las oportunidades para aumentar la ventaja competitiva.

La decisión de financiamiento está relacionada con la decisión de la empresa de buscar fondos para financiar la inversión y determinar la composición de las fuentes de financiamiento (Kar-

tiko & Rachmi, 2021). Una decisión de financiamiento o política de deuda es una política que determina cuánto necesita financiarse una empresa. por la deuda (Kotane & Kuzmina, 2012). El uso de la deuda proporcionará beneficios para la empresa en forma de ahorros fiscales.

Planificación fiscal

De acuerdo con Maharani et al. (2017) la planificación fiscal es una planificación previa de la carga fiscal por parte de un beneficiario al aprovechar todos los beneficios disponibles de todas las deducciones, exenciones, asignaciones y devoluciones para que la responsabilidad fiscal se reduzca al mínimo. El objetivo principal de la planificación fiscal es reducir al mínimo la carga fiscal. La planificación fiscal es de naturaleza futurista. El principal beneficio de la planificación fiscal es considerable a largo plazo. La elusión fiscal es el aprovechamiento de los instrumentos de ahorro fiscal previstos en las leyes del impuesto sobre la renta. La planificación fiscal del asesorado que tiene como objetivo la reducción del pago de impuestos es fiscal (Lubis, 2021).

Estructura de capital

La teoría de la irrelevancia de la estructura de capital se considera como el punto de partida de la teoría moderna de la estructura de capital. Basado en supuestos relacionados con el comportamiento de los inversores y el mercado de capitales, MM ilustra que el valor de la empresa no se ve afectado por la estructura de capital de la empresa (Maharani et al., 2017).

Los valores se negocian en un mercado de capitales perfecto, toda la información relevante está disponible para que personas internas y externas tomen la decisión (sin asimetría de información), es decir, el costo de transacción, el costo de quiebra y los impuestos no existen (Marozva, 2021). Los empréstitos y los préstamos son posibles para las empresas y los inversores individuales a la misma tasa de interés que permite el apalancamiento interno, las empresas que operan en clases de riesgo similares y tienen un apalancamiento operativo similar, los intereses pagaderos sobre la deuda no ahorran impuestos y las empresas siguen el pago de dividendos del 100 % (Dilla et al., 2022).

Algunas de las variables determinantes del endeudamiento de la estructura de capital para las empresas se consideran los siguientes factores:

Liquidez: Este indicador financiero mide la habilidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo o a medida que se vencen. Además, está relacionado con la cantidad de dinero disponible de manera inmediata y la rapidez con la que puede recuperar el capital pendiente para cubrir deudas y pagar cuentas (Zambrano et al., 2020). No obstante, dicho indicador se calcula mediante la fórmula detallada a continuación.

Ecuación 1. Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Rentabilidad. El indicador en cuestión revela el grado de eficiencia en la gestión de activos de una empresa y permite comparar los resultados de las inversiones realizadas en ella (Nworie & Ofoje, 2022). Se utiliza esta fórmula para su cálculo, que toma datos de los estados financieros de las empresas como la ganancia antes de impuestos en relación con el total de activos.

Ecuación 2. Rentabilidad

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Ganancias antes de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

Tamaño de la firma: indica cual es la relación entre el tamaño de la empresa y el grado de endeudamiento. Es por ello que, la rentabilidad de las empresas ha sido contrarrestadas con el tamaño de la misma y la utilización de recursos propios y ajenos, así mismo, dicha rentabilidad se asoció con el tamaño de la negociación lo que permite tomar decisiones importantes de financiamiento (Nworie & Ofoje, 2022). Este cálculo se estableció de la siguiente manera:

Ecuación 3. Tamaño de la firma

$$\text{Tamaño de la firma} = \ln(\text{Ingresos})$$

Tangibilidad. La definición de activo fijo hace referencia a los bienes materiales que se registran en la contabilidad de una empresa y que tienen como objetivo ser utilizados durante un largo periodo de tiempo sin la intención de ser vendidos a corto plazo (Oktapia, 2022). Esta gestión y control de los activos fijos son importantes para medir la eficacia y productividad de la empresa. a continuación, se detalla la fórmula utilizada.

Ecuación 4. Tangibilidad

$$\text{Tangibilidad} = \frac{\text{Activo Fijo Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Escudo fiscal. El escudo fiscal es una estrategia que permite reducir los impuestos a través del desgravamen fiscal. Su importancia se debe a que al reducir la salida de efectivo por pago de impuestos se puede disponer de mayor efectivo, lo que conduce a la generación de valor para los accionistas (Olafsson & Pagel, 2018). El cálculo del escudo fiscal se realiza a través de la siguiente fórmula donde se divide el gasto de depreciación entre el activo total.

Ecuación 5. Escudo fiscal no generado por deuda

$$EFND = \frac{\text{Gasto Depreciación}}{\text{Activo Total}}$$

Creación de valor

El capital intelectual se refiere a los activos intelectuales desde una perspectiva estratégica y global (Dilla et al., 2022). Argumentamos que, desde una perspectiva estratégica, el capital intelectual se utiliza para crear y aplicar conocimientos para mejorar el valor de la empresa. La creación de valor está en el centro de la gestión estratégica y la razón de ser del capital intelectual es su capacidad para crear valor. Así, el capital intelectual y la estrategia están intrincadamente entrelazados.

En este sentido, una perspectiva basada en el capital intelectual proporciona una visión más holística de la empresa y su valor, impulsando y nutriendo la estrategia (Achmad & Yulianah, 2022). Sin embargo, dada la singularidad de la configuración de las características de conocimiento de cada empresa y las idiosincrasias de la historia de la empresa, sugiere que hay una variedad de rutas para el éxito.

Teoría económica de la creación de valor

La creación de valor económica es una teoría económica que se centra en generar ganancias económicas no solo para los propietarios de la empresa sino para todos los grupos de interés. Dicha teoría sugiere que las empresas pueden maximizar su valor al enfocarse en la creación de valor sostenible y responsable a largo plazo para las personas u la prosperidad económica (Yameen et al., 2019). La creación de valor económico sostenible se logra a través de la innovación, la eficiencia operativa y la gestión responsable de los recursos y puede mejorar la resiliencia, la competitividad y el bienestar a largo plazo de las organizaciones.

Beneficio neto después de impuestos (NOPAT): representa el beneficio total generado por la actividad principal de una empresa y se ajusta de acuerdo a la situación económica real (Xuan, 2022). Este cálculo no considera el impacto de los costos e ingresos que no están relacionados con la actividad operativa principal de la empresa. La fórmula utilizada para calcular es la siguiente:

Ecuación 6. NOPAT

$$NOPAT = \text{Ingresos operativo} * (1 - \text{Tasa impositiva})$$

Capital del empleado (ROCE): La rentabilidad sobre el capital empleado es un indicador que mide cuanto capital se ha invertido para generar beneficios en una empresa, lo que permite comparar la rentabilidad de la empresa en relación al capital utilizado (Widjanarko et al., 2022). Su

cálculo se realiza utilizando la siguiente ecuación que toma en cuenta los beneficios antes de impuestos en relación al capital empleado

Ecuación 7. ROCE

$$ROCE = \frac{\text{Beneficios antes de impuestos}}{\text{Capital empleado}}$$

Costo de capital: Es la tasa de rendimiento promedio que debe obtener una empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado se mantenga inalterado, considerando que esta tasa también es la tasa de descuento de las utilidades futuras de la empresa (Hiadlovský et al., 2016). También hace referencia al precio que se paga por los fondos que se obtiene para cubrir el pago de salarios, mantenimiento de inventarios y otras obligaciones. El costo de capital se deriva del desempeño financiero de largo plazo, el cual está conformado por la deuda financiera que incluye obligaciones de corto y largo plazo y el pago intereses genera deducción de impuestos. Para determinar el costo de capital se utiliza el Costo Promedio de Capital Ponderado (WACC).

Ecuación 8. WACC

$$A = \left(\frac{E}{E + D} \right) * Ke + \left(\frac{D}{E + D} \right) * Kd * (1 - T)$$

El costo de la deuda: Es uno de los componentes principales del costo capital y está relacionado con el total de activos que fueron financiados por una deuda, la cual se puede representar por bonos, obligaciones financieras (Maharani et al., 2017). Hay que señalar que la deuda en el costo de capital es considerada como una deuda financiera, esto incluye aquellos pasivos que proyecten una tasa de interés que permitirá la deducción de impuestos

Ecuación 9. Costo de la deuda

$$\text{Costo} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Préstamos bancarios}}$$

Costo de patrimonio: Este puede ser tomado desde la perspectiva del rendimiento mínimo que el inversionista espera invertir en las empresas (Gutiérrez & Tapia, 2020). Para dicho cálculo de este costo se utilizó el modelo de fijación de precios de activos de capital denominado CAPM el cual consiste en adoptar un modelo de riesgo y retorno.

Ecuación 10. Costo de patrimonio

$$CAPM = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

Utilidad económica (EVA): El índice de Valor Económico Agregado (EVA) es uno de los indicadores contemporáneos más conocidos para evaluar el desempeño de una empresa, teniendo

en cuenta el concepto de beneficio económico (Yameen et al., 2019). Su función es indicar si una empresa está agregando valor o simplemente obteniendo ganancias para sobrevivir económicamente. Este indicador se utiliza para evaluar la fiabilidad con un nivel de riesgo adecuado. Para calcularlo, necesita los datos mencionados anteriormente, como NOPAT menos el producto del capital invertido por el costo promedio ponderado del capital (WACC).

Ecuación 11. EVA

$$EVA = NOPAT - (CE * WACC)$$

2. Metodología

La ruta de investigación del estudio se encaminó en un enfoque cuantitativo de tipo longitudinal y nivel correlacional. Dicha metodología incluyó la selección de las empresas manufactureras como objeto de estudio. A través de la prueba estadística de R-Pearson se logró comprobar la relación entre las variables determinantes de la recaudación de impuestos y creación de valor de las empresas de dicho sector que negociaron sus activos financieros durante el año 2021.

Unidad de análisis

Las empresas manufactureras de la Provincia de Cotopaxi incluidas dentro de este estudio fueron seleccionadas de la página de prospectos presentadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Dichas empresas negociaron activos financieros en el mercado bursátil durante el año 2021. Por ello, se obtuvo como resultado un total de 1767 manufactureras del sector manufacturero. Como muestra de estudio se eligió a 27 empresas participantes (SRI, 2018) a través de un muestro no probabilístico por conveniencia, esto porque se eligió a los individuos que resultan más fáciles de contactar.

Participantes

La información financiera fue recopilada según los periodos de los años 2018 al 2022 de la página de Servicios de Rentas Internas SRI. No obstante, una vez recopilada la información se pudo determinar que únicamente los estados financieros de 15 empresas manufactureras podían ser analizadas, ya que, 12 de estas no cumplían con los requerimientos establecidos para que las cuentas puedan ser estudiadas, comparadas y analizadas.

Tabla 1. Empresas del sector industrial del año 2020

Sector CIU	Empresas Seleccionadas	Porcentaje de participación
Elaboración de productos alimenticios.	Compañía Extractora Agrícola EXA S.A.	33%
	Procesadora Nacional de Alimentos C.A. PRONACA	
Fabricación de sustancias y productos químicos.	Importadora Industrial Agrícola del Monte Sociedad Anónima INMONTE	13%
	INTEROC S.A.	
Fabricación de productos de caucho y plástico.	INPLASS	13%
	Plásticos S.A.	
Fabricación de metales.	Industrial World	20%
	Induacero CIA. LTDA.	
	IPAC S.A.	
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	Industrias Cotopaxi	20%
	Masterpak	
	Pro Acero	
	Fábrica de Pallets	
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas.	Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE) S.A. IFMEG Implementación. IMDLC Industrias metálicas	7%

Nota: Las empresas fueron obtenidas de reportes del SRI.

La tabla 1 evidencia los 7 sectores del sector manufacturero seleccionado, de esta forma se pudo visualizar que el sector con mayor participación es el de los productos alimenticios con el 33%. Posterior a ello, se ubicó el sector de fabricación de metales con el 20%. Mientras que, el sector de fabricación de sustancias y productos químicos obtuvo una participación del 13%. Para finalizar, el grupo denominando fabricación de papel y de productos tuvieron cada uno la participación con un porcentaje del 7%.

Métodos de mínimos cuadrados

El estudio utilizó el método de mínimos cuadrados ordinarios, el cual consiste en calcular la suma de las distancias al cuadrado entre los puntos reales y los puntos definidos por la recta estimada a partir de las variables introducidas en el modelo (Villalobos, 2019). De tal manera, se busca mejorar la estimación que minimiza estas distancias. Para un conjunto de datos de muestra emparejados, la línea de regresión es la que mejor se ajusta a la dispersión de los datos. El criterio específico para determinar la línea de mejor ajuste es la propiedad de los mínimos cuadrados (Hernandez, 2010). La fórmula principal utilizada en este método está expresada por (Y), corres-

pendiente a la variable dependiente (creación de valor empresarial); a, representa la pendiente esperada de la línea de regresión; b, que representa la pendiente estimada de la línea de regresión o coeficiente de regresión; y (X), respectivamente, para la variable independiente (Recaudación de impuestos)

Ecuación 12. Mínimos Cuadrados Ordinarios

$$Y = a + bx$$

En los procedimientos detallados a continuación se calculó los valores de (a y b) con la finalidad de sustituirlos en la ecuación de mínimos cuadrados donde n fue el número de datos Σx fue la sumatoria de los valores de (X), Σy fue la sumatoria de los valores de Y, Σx^2 fue la sumatoria de los valores de X^2 , Σxy fue la sumatoria de los productos de (X y Y) y (a) representó la intersección estimada de la línea de regresión con el eje Y y b el cual representa la pendiente estimada de la línea de regresión (Vimos & Torres, 2021).

Ecuación 13. Mínimos Cuadrados Ordinarios

$$a = \frac{(\Sigma y) (\Sigma x^2) - (\Sigma x) (\Sigma xy)}{n \Sigma (x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$b = \frac{n(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{n \Sigma (x^2) - (\Sigma x)^2}$$

Análisis autoregresivo múltiple

La regresión lineal múltiple utiliza más de una variable explicativa, a diferencia de la regresión lineal simple, que tiene la ventaja de utilizar más información a la hora de construir el modelo y así hacer una estimación más precisa (Soto, 2021). Por lo tanto, es el método más apropiado para analizar los determinantes de la estructura de capital y la creación de valor. Similar al método de regresión lineal simple, el coeficiente b representa el aumento ponderado por cada unidad de aumento de la respectiva variable independiente. Es por ello que, estos coeficientes tienen unidades de medida adecuadas.

Ecuación 14. Mínimos Cuadrados Ordinarios

$$CV_{it} = \beta_0 + \beta_1 Rent_{it} + \beta_2 Tam_{it} + \beta_3 EFND_{it} + \beta_4 Tang_{it} + \beta_5 Liq_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$CV_{it} = \beta_0 + \beta_1 Rent_{it} + \beta_2 Tam_{it} + \beta_3 EFND_{it} + \beta_4 Tang_{it} + \beta_5 Liq_{it} + \mu_{it}$$

$$CV_{it} = \beta_0 + \beta_1 Rent_{it} + \beta_2 Tam_{it} + \beta_3 EFND_{it} + \beta_4 Tang_{it} + \beta_5 Liq_{it} + \mu_{it} + \varepsilon_{it}$$

Como se puede observar en la ecuación 14, representa el modelo propuesto en base al método de mínimos cuadrados ordinarios donde β corresponde a la empresa, α al año de estudio, ϵ es el error estocástico de la empresa en el tiempo t , y η representa al término de error de la empresa en el tiempo t . De igual manera, se tomó en cuenta las 5 determinantes de estructura de capital mencionados anteriormente, las mismas que han servido para el planteamiento de las hipótesis como la rentabilidad, tamaño de firma, escudos fiscales no generados por deuda, tangibilidad y liquidez (Padilla, 2021).

Validez convergente y discriminante

Se refiere a la capacidad de un instrumento para medir de manera precisa y consistente la misma estructura o variable. En otras palabras, evaluar si las diferentes preguntas o ítems que componen la herramienta están relacionados y miden realmente un mismo concepto (Avalos, 2021). Para establecer un valor convergente, los ítems del instrumento deben mostrar una alta correlación entre sí. El valor discriminante, por otro lado, se refiere a la capacidad de una herramienta para distinguir entre diferentes constructos o variables. Se evalúa si los factores del instrumento tienen menor correlación con otros constructos o variables que con aquellos para los que se pretende medir.

Ante lo expuesto, la relación de las determinantes de recaudación de impuestos y creación de valor fueron empleadas a través del coeficiente de correlación de Pearson (Marroquín, 2021). Dicho coeficiente de correlación midió el grado de asociación lineal entre ambas variables estudiadas. No obstante, esto permitió demostrar mediante la restricción: $-1 \leq r \leq 1$ la incidencia de un variable en relación a otra a través del uso de la fórmula $r = \frac{Cov(X, Y)}{\sigma_X \sigma_Y}$ donde r es la correlación, $Cov(X, Y)$ es la covarianza y σ_X y σ_Y son las desviaciones estándar.

Según la correlación de Pearson, el coeficiente de correlación r puede variar de -1 a 1. Por lo tanto, cuando r es negativo, esto muestra una relación inversa entre las variables. Cuando r es 1, hay una relación directa y cuando r es 0, no hay relación entre las variables. Así, el presente estudio estableció una relación extracausal entre las variables identificadas, tanto dependientes como independientes (Villalobos, 2019). Esto significa que es posible determinar en qué medida los determinantes de la estructura de capital influyen en la creación de valor empresarial en las empresas industriales.

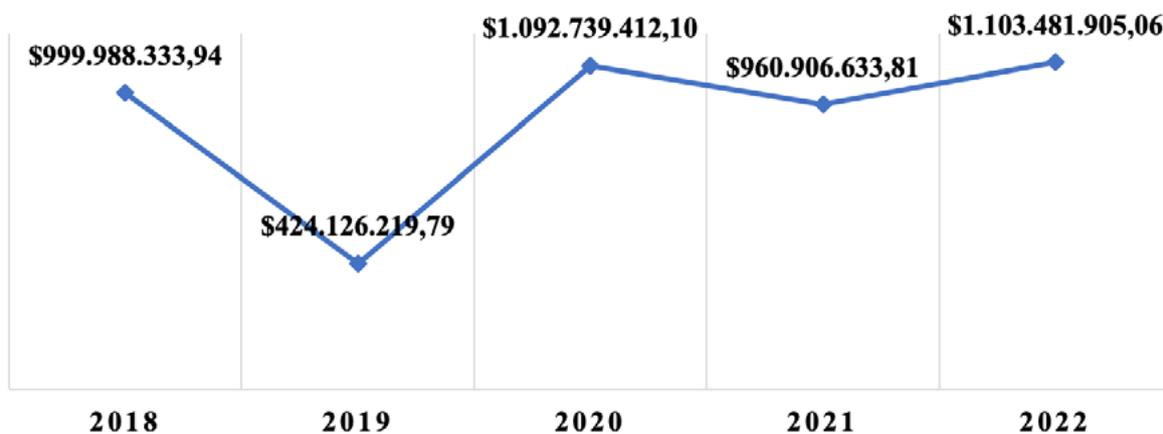
3. Resultados

Los resultados se presentan utilizando análisis convergentes y discriminantes para la variable dependiente (creación de valor) y las variables explicativas seleccionadas (rentabilidad, tamaño de la empresa, protección fiscal, no endeudamiento, materialidad y liquidez). A continuación, se realiza un análisis utilizando el método habitual de mínimos cuadrados y, por último, se realizan pruebas de hipótesis para la inferencia.

Evaluación del EVA del periodo 2018 al 2022

En la figura 1 se observa que en el 2017 hubo una disminución significativa en el nivel de creación de valor de las empresas del sector industrial respecto al 2016, con una disminución de \$575.862.114,15 USD. Sin embargo, los años siguientes han supuesto un alto grado de creación de valor para los accionistas de las empresas industriales encuestadas 2018 y 2020 fueron los años más brillantes. Para el 2020, como tema del estudio, se señala que, a pesar de la crisis sanitaria de este período, las empresas han logrado crear un alto nivel de valor, siendo el volumen registrado en el sector de 1.103.481.905,06 millones de USD.

Figura 2. Evolución del EVA 2018 al 2022

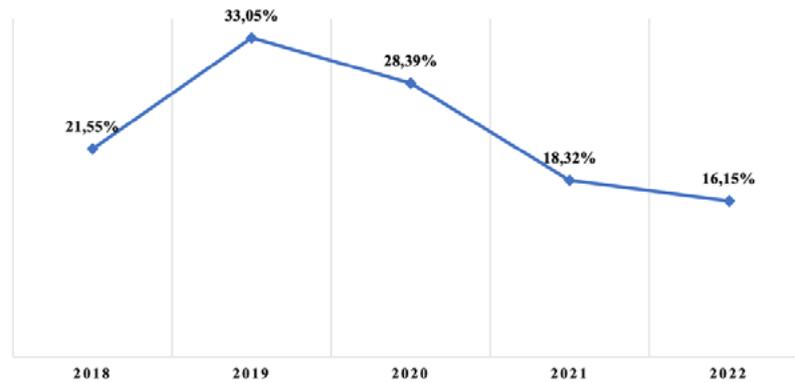


Nota: Datos obtenidos del análisis de las empresas manufactureras de la provincia de Cotopaxi.

En 2019, el nivel de ganancias en los afectados por la epidemia de Covid-19 disminuyó un 10,07% con respecto a 2018. En consecuencia, las empresas están buscando estrategias de financiación para poder continuar con sus actividades habituales. Como se observa en la figura 1, en el mismo año, el volumen de negociación de activos financieros aumentó en \$4.948.069,11 con respecto a 2018, lo que confirma la teoría de la jerarquía financiera de la estructura de capital, que predice una relación negativa entre la estructura de capital y los activos financieros. Es por ello que, se supone que las empresas menos rentables recurrirán más a la deuda como fuente de financiación, mientras que las empresas más rentables utilizarán sus propios recursos.

No obstante, el escenario contrario es rebajar la rentabilidad en 2020 cuando registró un descenso del 2,17%. Sin embargo, en este caso también se puede observar que las ventas de activos financieros son inferiores al año anterior -8.681.298,51 USD (ver Figura 3). Por ello, se ha pronosticado una relación positiva entre deuda y beneficios empresariales, establecida por la teoría del equilibrio estático, que establece que cuando una empresa tiene bajos beneficios, no puede endeudarse. En otras palabras, se interpreta como un aumento en el pago de intereses y, ante la incertidumbre, las decisiones de financiación pueden ser muy arriesgadas.

Figura 3. Índice del ROA 2018 – 2022



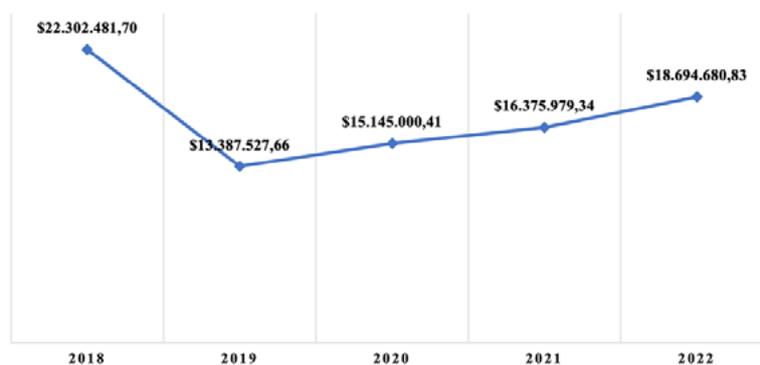
Nota: Datos obtenidos del análisis de las empresas manufactureras de la provincia de Cotopaxi

En la figura 2, los datos muestran una tendencia a la necesidad en el ROA de la provincia de Cotopaxi a lo largo de los años con cifras que fluctúan en diferentes direcciones. En el año 2019 apareció el ROA más alto con un valor del 33,05%, lo que significa que en ese año la provincia terminó una rentabilidad de la cifra antes mencionada en relación con sus activos totales. Esta cifra ciertamente alta podría deberse a factores específicos que impulsaron la eficiencia y rentabilidad en la gestión de activos.

El año 2022 tuvo el ROA más bajo con un valor del 16,15% lo que indica que la rentabilidad en relación con los activos tuvo en comparación con los años anteriores. Podría haber varios motivos detrás de esta disminución como cambios en la economía, inversiones menos eficientes o una reducción en la generación de ingresos.

Los años 2018, 2019 y 2020 experimentaron valores de ROA de 21,55% 28,39% y 18,32% respectivamente. Estas variaciones podrían reflejar cambios en la eficiencia de la gestión de activos, la inversión y la generación de ingresos durante esos años. Estos datos sugieren que la rentabilidad de los activos en la provincia de Cotopaxi ha experimentado a lo largo de los años, con algunos años mostrando un ROA más alto que otros.

Figura 4. Monto de recaudación de impuestos 2018 – 2022



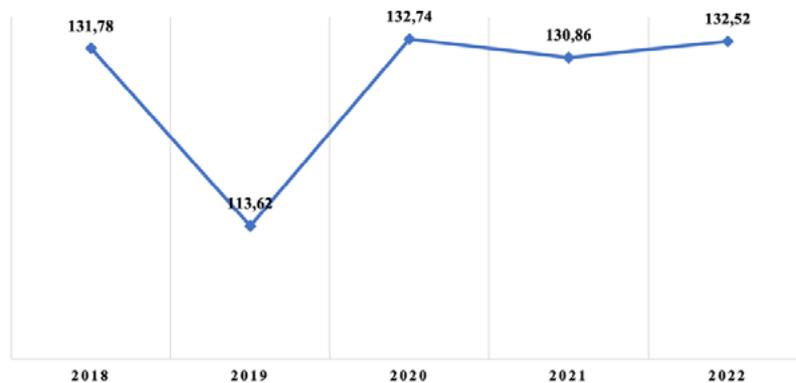
Nota: Datos obtenidos a través de la base de datos SRI – Recaudación de impuestos.

Los datos de la figura 3 muestran los montos recaudados por cada año desde el 2018 hasta el 2022. En general, la recaudación de impuestos aumentó en la provincia de Cotopaxi y ha experimentado cierta variación a lo largo de los años, pero ha mostrado una tendencia en términos generales.

El año 2018 obtuvo una recaudación más alta con \$ 22.302.481,70 millones de dólares. Esto podría deberse a varios factores como cambios en las políticas fiscales, un aumento en la actividad económica o la implementación de medidas para mejorar la eficiencia en la recaudación. Mientras que el año con menor recaudación fue el 2019, con \$ 13.387.527,66 millones de dólares. La disminución en comparación con el año anterior podría indicar una caída en la actividad económica o cambios en las políticas fiscales que podrían haber afectado la recaudación.

A partir del 2020, la recaudación muestra una tendencia ascendente. Específicamente, los años 2020, 2021 y 2022 registraron montos más altos que el año 2018, lo que sugiere una posible recuperación económica o la implementación de estrategias efectivas para aumentar la recaudación. Estos datos demostraron que hubo falta en la recaudación de impuestos en la provincia de Cotopaxi durante este periodo de tiempo, pero en general, hubo una tendencia ascendente después del mínimo alcanzando en el 2019.

Figura 5. Tamaño de la firma 2018 – 2022



Nota: Datos obtenidos a través de la base de datos SRI

Los datos muestran ciertos requisitos en el tamaño de las firmas en la provincia de Cotopaxi a lo largo de los años, con cifras que cambian en diferentes direcciones. El año 2020 apareció el tamaño de firma más alto con un valor de 132,74. Esto indica que en ese año las empresas presentes en la provincia tienen en promedio un tamaño mayor en comparación con los otros años. Este aumento podría estar relacionado con el crecimiento económico, la entrada de nuevas empresas, fusiones y adquisiciones.

Análisis descriptivo

La tabla 2 se obtuvo para llevar a cabo un estudio en el cual se examinó las influencias que tienen las diferentes determinantes de la estructura de capital sobre la variable creación de valor, medida mediante el EVA, está en una métrica financiera que busca medir cuanto valor agrega una empresa en relación con el costo de sus recursos utilizados. En dicho análisis se consideraron siete sectores económicos específicos, estos han sido importantes porque las empresas objeto de estudio se agruparon en ellos para su clasificación y análisis posterior, lo que sugiere que las características y dinámicas de estos sectores podrían influir en como las empresas gestionan su estructura de capital y como eso se relaciona con la creación de valor.

No obstante, la variable rentabilidad presenta una media de 2,3%, lo que indica que las empresas generaron un rendimiento de 2,3% en relación con sus activos. Sin embargo, se menciona que la desviación estándar de esta variable fue del 2,8%, el hecho de dicha desviación estándar sea similar al valor medio 2,3%, el cual sugiere que los rendimientos sobre activos no variaron significativamente dentro de la muestra de empresas seleccionadas.

Se menciona que los escudos fiscales no generados por deuda representan el 1,78% de los gastos presentados en los estados financieros. Esto sugiere que las empresas han logrado aprovechar mecanismos fiscales para reducir sus cargas impositivas. La desviación estándar de 1,40% indica que la diferencia en el uso de estos escudos fiscales es relativamente moderada, No obstante, el promedio de tangibilidad mencionado es del 37,69% esto sugiere que en promedio las empresas tienen una cantidad significativa de activos tangibles en sus estados financiero como bienes raíces, etc. Sin embargo, la desviación estándar del 17,64% señala que existe una escasez considerable en la composición de activos entre las empresas analizadas. Por consiguiente, la media de liquidez indicada es de 1,54 veces, lo que significa que las empresas tienen más activos corrientes como efectivo y cuentas por cobrar que pasivos corrientes como deudas a corto plazo. Esto sugiere que la compra en esta medida de liquidez entre las empresas es relativamente baja.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos

	N	Media	Desv. Típ	Varianza
Rentabilidad	7	,023	,02797	,001
Escudos fiscales no generados por deuda	7	,01757	,013998	,000
Tangibilidad	7	,37686	,176435	,031
Tamaño de la firma	7	18,93186	1,113679	1,24
Liquidez	7	1,544	,391573	,153
Valor económico agregado	7	,14271	,195427	,038
N. válido según lisa	7			

Nota: Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS.

La relación entre el valor económico agregado (EVA) y el tamaño de la empresa muestra la correlación positiva más fuerte. Esto puede explicarse por el hecho de que las empresas más grandes tienden a administrar sus recursos de manera más eficiente, lo que se traduce en una mayor creación de valor para sus accionistas. Además, existe una relación positiva significativa entre el valor económico agregado (EVA) y las ganancias, lo que sugiere que las empresas con las ganancias antes de impuestos más altas son las que generan más valor.

Se encontró que el tamaño de la empresa (TF) tiene una relación positiva con la creación de valor, lo que sugiere que las empresas más grandes generan mayores ganancias antes de impuestos. Cuando se trata de rentabilidad, existe una correlación inversa con la creación de valor, lo que significa que a medida que aumenta la rentabilidad, la creación de valor tiende a disminuir. También se encontró una relación positiva entre los escudos fiscales materiales y la asequibilidad. Esto se debe a que las empresas con más activos fijos netos incurrirán en mayores costos de depreciación, lo que resultará en un mayor ahorro fiscal. En definitiva, se ha establecido una relación directa entre estos dos determinantes de la estructura de capital.

En la tabla 2 contrariamente a las observaciones anteriores, se encuentra una relación negativa entre el valor económico agregado y la liquidez, la tangibilidad y el escudo fiscal de corto plazo. Esto sugiere que las empresas con un alto porcentaje de creación de valor para el accionista no siempre tendrán altos niveles de liquidez o grandes cantidades de activos fijos.

Tabla 3. Validez convergente

	LQD	RNT	TF	TNG	EFND	EVA
LQD	1,000					
RNT	-0,028	1,000				
TF	-0,048	,844*	1,000			
TNG	-0,059	-0,527	-,417	1,000		
EFND	-0,144	-0,368	-,295	,708	1,000	
EVA	-0,129	-,829*	,977**	-,462	-,442	1,000

Nota: Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS.

Análisis autoregresivo

El modelo de regresión lineal múltiple demostró ser útil para determinar el grado de asociación entre la variable valor de la empresa y las variables explicativas de los determinantes de la estructura de capital. Este modelo está más cerca de las situaciones reales que se analizan, porque los fenómenos, eventos y procesos sociales son inherentemente complejos y, por lo tanto, se explican en la medida de lo posible por una serie de variables directamente relacionadas directa e indirectamente con su implementación.

Tabla 4. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ, de la estimación	Durbin-Watson
1	0,999	0,998	0,986	0,023437	2,45

Nota: Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS

Luego de haber realizado el análisis se presenció un resultado del 9% de confiabilidad, lo que significa que el modelo fue aceptable para realizar análisis posteriores. De consiguiente, se presentó un coeficiente de determinación múltiple de 99,8%, lo que significa que la varianza de datos es confiable. Sin embargo, el coeficiente (r) determinó la extensión de la varianza de datos en un 98%.

Análisis de variación

El análisis de varianza se aplicó un modelo de regresión en el que se intenta analizar la relación en la variable recaudación de impuestos y creación de valor. En este caso, la diferenciación entre los coeficientes (medias) generó suficientemente evidencias para así descartar que las medias poblacionales son iguales, ya que, se observó un valor p menor al 83% (ver tabla 5)

Tabla 5. ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	0,225	5	0,044	80,232	,080 ^b
	Residual	0,002	1	0,003		
	Total	0,23	6			

Nota: Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS

La tabla 6 muestra como cada variable independiente influye en la variable dependiente en un modelo de regresión aplicado a las empresas manufactureras en Cotopaxi. Los coeficientes, los valores y las significancias indican la dirección y la importancia de las relaciones entre las variables de estudios.

Tabla 6. Coeficientes

Modelo B	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	Error típ.	Beta			
(Constante)	-2,922	0,296		-9,877	0,064
Liquidez	-0,057	0,025	-0,115	-2,308	0,26
Rentabilidad	-0,159	0,683	-0,023	-0,232	0,855
Tamaño de la firma	0,168	0,016	0,957	10,457	0,061
Tangibilidad	0,11	0,084	0,1	1,311	0,415
Escudos fiscales no generados por deuda	-3,57	0,979	-0,256	-3,647	0,17

Nota: Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS

El término constante se refiere al valor estimado de la variable dependiente cuando todas las variables independientes son cero. En este caso, la constante es -2.922. Un valor negativo puede indicar el efecto negativo necesario en la ecuación, incluso si las variables independientes son todas cero.

La ratio de liquidez es -0,057. Esto significa que un aumento de la liquidez en un punto está asociado con una disminución de la variable dependiente en 0,057, mientras que las demás variables permanecen sin cambios. Un valor t de -2,308 indica que el indicador es significativo porque su valor absoluto es mayor que el umbral típico de 2. Sin embargo, un valor p de 0,26 indica una relación entre la liquidez y la variabilidad. No obstante, la dependencia puede no ser estadísticamente significativa.

La rentabilidad o margen de beneficio -,159 lo que significa que aumentar la rentabilidad en un punto está asociado con reducir la variable dependiente en ,159 mientras se mantienen constantes las demás variables. Sin embargo, un valor t de 0,232 y un valor p de ,855 muestran que este coeficiente no es estadísticamente significativo, lo que indica que la rentabilidad no afecta significativamente a la variable dependiente en este modelo.

El factor de tamaño de la empresa es 0,168. Esto significa que, por cada aumento de unidad en el tamaño de la empresa, la variable dependiente aumenta en 0,168 mientras que las otras variables permanecen sin cambios. Un valor t (10,457) y un valor p (0,061) extremadamente altos muestran que este coeficiente es significativo y que existe una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la variable dependiente. Así, este resultado muestra que cuando aumenta el tamaño de la empresa, la variable dependiente también aumenta y esta relación es estadísticamente significativa.

El factor de tangibilidad es 0,11. No obstante, esto significa que un aumento de una unidad en la tangibilidad está relacionado con un aumento en la variable dependiente de 0,11, manteniéndose constantes todas las demás variables. Sin embargo, los valores de t (1.311) y p (0.415) muestran que este coeficiente no es estadísticamente significativo. Esto sugiere que la tangibilidad puede no tener un impacto significativo en la variable dependiente de este modelo.

El factor de protección fiscal no generados por la deuda es -3,57. No obstante, esto significa que, por cada unidad de aumento en el escudo fiscal, la variable dependiente disminuye en 3,57, manteniendo todas las demás variables iguales. El valor de t (-3.647) indica que este factor es significativo. Sin embargo, el valor de p (0,17) muestra que la relación entre el impuesto de protección y la variable dependiente puede no ser estadísticamente significativa.

4. Discusión y conclusión

Esta tabla muestra los resultados de la comprobación de hipótesis en relación con las diversas relaciones entre variables. La hipótesis 1 en relación a 'Existe una relación positiva entre la rentabilidad y la creación de valor'; este afirmaba que había una relación positiva en la rentabilidad y la creación de valor. Sin embargo, el coeficiente negativo (-,457) indica que en realidad hay una relación negativa. Además, el valor p es significativamente bajo, lo que sugiere que esta relación negativa es estadísticamente significativa. Por lo tanto, esta hipótesis no está respaldada por los datos.

La hipótesis 2 afirma que la creación de valor tiene un impacto positivo en los escudos fiscales no generados por deuda. Sin embargo, el valor P (,336) es alto, lo que indica que la relación no es estadísticamente significativa. Por lo tanto, esta hipótesis no está respaldada por los datos.

La hipótesis 3 afirma que hay una relación positiva entre la creación de valor y el tamaño de la firma. El valor p (,17) es relativamente alto, lo que sugiere que la relación no es estadísticamente significativa. No obstante, el asterisco junto al coeficiente indica que el valor p podría ser influenciado por el tamaño de la muestra o la metodología utilizada. Por tanto, la hipótesis es aceptada y es evidente que puede seguir siendo respaldada por investigaciones posteriores.

La hipótesis 4 afirma que la tangibilidad tiene un impacto positivo en la creación de valor. No obstante, el valor p es de ,114 por tanto, no es lo suficientemente bajo como para ser estadísticamente significativo. Por ello, esta hipótesis no está respaldada por los datos. Finalmente, la hipótesis 5 afirma que la liquidez tiene un impacto negativo en la creación de valor, pero estadísticamente no es soportada.

Tabla 6. Comprobación de hipótesis

	Hipótesis	R	Valor P	Criterio
H1	Existe una relación positiva entre la rentabilidad y la creación de valor	-,457	0,001	No soportado
H2	La creación de valor incide positivamente en los escudos fiscales no generados por la deuda	-0,265	0,336	No soportada
H3	Existe una relación positiva entre la creación de valor y el tamaño de la firma	,844*	0,17	Soportada
H4	La tangibilidad incide positivamente en la creación de valor	-0,457	0,114	No soportado
H5	La liquidez incide negativamente en la creación de valor	-0,14	0,777	No soportado

Nota: La clasificación de las hipótesis fue mediante los coeficientes: Nula= 0 – 0,25; Débil= 0,26 – 0,50; Moderada= 0,51 – 0,75; Fuerte= 0,76 – 1,00. Datos obtenidos a través del software estadístico SPSS

A manera de conclusión se puede decir que, los impuestos tienen un impacto en la capacidad de las empresas manufactureras para innovar, crecer y mantener su competitividad. En particular, se sugiere que las empresas pueden adaptarse y optimizar su estructura de impuestos para no solo cumplir con sus responsabilidades fiscales sino también para mejorar su posición competitiva en el mercado. No obstante, la recaudación de impuestos es un factor determinante en la capacidad de las empresas para crear valor y mantener un margen de competencia globalizado.

Al haber realizado un estudio detenido respecto a la información financiera de las firmas en los periodos 2018 – 2022 se pudo evidenciar que muchas empresas no poseen estados financieros unificados bajo el mismo formato en dichos periodos, por lo que resultó como una incapacidad al momento de equiparar la información financiera para proceder con los análisis previos. Además, se sugiere que para investigaciones posteriores se debería analizar la composición de los estados financieros y de los grupos de cuentas de activo, pasivo y de patrimonio para establecer su estructura y como se modifica en tiempos de crisis económica

Referencias

- Achmad, W., & Yulianah, Y. (2022). Corporate Social Responsibility of the Hospitality Industry in Realizing Sustainable Tourism Development. *Enrichment: Journal of Management*, 12(2), 1610–1616.
- Coaquira, K., Cuadros, X., Hassan, W., & Palma, J. (2021). Análisis de la liquidez y solvencia: su repercusión sobre la Gestión Financiera, caso Compañía Minera La Poderosa y Subsidiaria. *JAC: A Journal Of Composition Theory*, 4(1), 34–40.

- Dilla, S., & Masdupi, E. (2022). The effect of profitability, liquidity, growth opportunity, risk and tangibility asset on company value with capital structure as mediating variable. *Financial Management Studies*, 2(4), 20–31. <https://doi.org/10.24036/jkmk.v2i4.117>
- Fugón, N. (2016). El acceso de la administración tributaria a la información bancaria en honduras. *Unitec*, 43(1), 17–26.
- Galarza, J., Ordóñez, J., & Zamora, E. (2022). Importancia de las estrategias en las Obligaciones Tributarias frente a la Emergencia Sanitaria Covid-19 en Pymes de Cuenca, Ecuador. *Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(31), e210878. <https://doi.org/10.46652/rgn.v7i31.878>
- Garzón, M., Radwan, A. R., & Peñaherrera, P. (2018). El sistema tributario y su impacto en la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 5(1), 38–53.
- Gupta, R. (2022). Liquidity Analysis of Selected Textile Companies. *International Journal of Current Science*, 12(2), 42–48. www.ijcspub.org
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 9–30. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- Hassan, G., Seyedeh, A., & Chini, M. (2019). An Empirical Investigation on the Impact of Corporate Social Responsibility on Brand Equity within Perceived Service Quality Framework. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(6), 119–125. <https://doi.org/10.5901/mjss.2013.v4n6p119>
- Hiadlovský, V., Rybovičová, I., & Vinczeová, M. (2016). Importance of liquidity analysis in the process of financial management of companies operating in the tourism sector in slovakia: An empirical study. *International Journal for Quality Research*, 10(4), 799–812. <https://doi.org/10.18421/IJQR10.04-10>
- Hidayat, M., & Oktapia, F. (2022). Effect of Liquidity, Leverage, and Working Capital Turn on Profitability. *APTISI Transactions on Management (ATM)*, 7(1), 60–68. <https://doi.org/10.33050/atm.v7i1.1832>
- Isai, L., Quispe, A., Canaza, S., & Paredesy, S. (2020). Gestión financiera y liquidez en la empresa Nosa Contratistas Generales SRL. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 19–27. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1391
- Kartiko, N., & Rachmi, I. (2021). Pengaruh Net Profit Margin, Return On Asset, Return On Equity, dan Earning Per Share Terhadap Harga Saham di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 7(2), 58–68. <https://doi.org/10.35313/jrbi.v7i2.2592>
- Katoch, A. (2018). A Study of Emotional Intelligence of Adolescent Students in Relation to the Type of School. *International Journal of Behavioural Social and Movement Sciences*, 02(03), 28–36.
- Kotane, I., & Kuzmina, I. (2012). Non-Financial Indicators for Evaluation of Business Activity. *European Integration Studies*, 5(5), 213–219. <https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.5.1099>
- Lubis, S. (2021). Transformation Of The EU Law Related To The Establishment Of National Law In The England In The Law Perspective Of International Organizations. *Journal of Law Science*, 3(2), 53–62.

- Maharani, N., Lapian, S., & Tumiwa, J. (2017). Analyzing the financial statement using horizontal & vertical analysis to evaluating the company financial performance period 2012-2016. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 5(3), 3985–3994.
- Marozva, G. (2021). Liquidity Mismatch Index and Bank Performance. *International Journal of Financial Research*, 12(5), 277–293. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v12n5p277>
- Nworie, G., & Ofoje, B. (2022). Liquidity as an Antecedent to the Financial Performance of Listed Food and Beverages Firms in Nigeria. *International Journal of Advances in Engineering and Management (IJAEM)*, 4(12), 192–200. <https://doi.org/10.35629/5252-0412192200>
- Olafsson, A., & Pagel, M. (2018). The liquid hand-to-mouth: Evidence from personal finance management software. *Review of Financial Studies*, 31(11), 4398–4446. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhy055>
- Padilla-Avalos, C.-A., & Marroquín-Soto, C. (2021). Enfoques de Investigación en Odontología: Cuantitativa, Cualitativa y Mixta. *Revista Estomatológica Herediana*, 31(4), 338–340. <https://doi.org/10.20453/reh.v31i4.4104>
- Pérez, P. (2017). La importancia de la contabilidad electrónica en el currículum. *Realidad y Reflexión*, 3(45), 8–16. <https://doi.org/10.5377/ryr.v0i45.4415>
- Sampieri Hernandez, R. (2010). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- SRI. (2018). *Servicio de Rentas Internas*.
- Villalobos, L. (2019). Enfoques y diseños de investigación social: cuantitativos, cualitativos y mixtos. *Educación Superior*, 18(27), 96–99.
- Vimos, K., & Torres, M. (2021). Contabilidad Administrativa: ¿Qué es y cómo aplicarla en organizaciones de la economía popular y solidaria? *Cienciamatria*, 7(2), 723–756. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.528>
- Widjanarko, W., Pramukty, R., & Yulianah, H. (2022). Strategic Financial Management in Micro, Small and Medium Enterprises. *Jurnal Ekonomi*, 11(1), 255–260.
- Xuan, T. (2022). Impacts of Financial Management on Innovation and Efficiency of Higher Education in Vietnam. *Review of International Geographical Education Online*, 19(1), 1697–1718.
- Yameen, M., Farhan, N., & Tabash, M. (2019). The impact of liquidity on firms' performance: Empirical investigation from Indian pharmaceutical companies. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 8(3), 212–220. <https://doi.org/10.36941/ajis-2019-0019>
- Yoza, N., Soledispa, X., & Lucio, A. (2020). Impacto de la gestión financiera y recaudación tributaria en Ecuador ante la COVID-19. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 4(5), 83–99. <https://doi.org/10.17993/3cemp.2020.edicionespecial1.83-99>
- Zambrano, R., Muñoz, H., Brito, C., & Caro, A. (2020). Gestión financiera en planes de ordenamiento territorial como herramienta de desarrollo urbano. *Revista Científica Profundidad Construyendo Futuro*, 13(13), 31–38. <https://doi.org/10.22463/24221783.2577>

AUTORES

Lucía Margoth Moreno Tapia. Docente investigadora por parte de la Universidad Técnica de Cotopaxi extensión La Maná.

Erika Gissela Espinosa Moreno. Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.

Cristian Gonzalo Caisachana Ortiz. Estudiante universitario.

DECLARACIÓN

Conflicto de interés

No tenemos ningún conflicto de interés que declarar.

Financiamiento

Sin ayuda financiera de partes ajenas a este artículo

Notas

El artículo no ha sido enviado ni publicado anteriormente.