

Impacto de la política tributaria en el flujo de caja de las comercializadoras de Autorepuestos en los años 2023 al 2024 del distrito metropolitano de Quito**Impact of tax policy on the cash flow of auto parts distributors in the years 2023 to 2024 in the metropolitan district of Quito***Lcda. Nathaly Lisbeth Sánchez Farinango & Mg. María Crystina Sarzosa Troya***DIMENSIÓN CIENTÍFICA****Enero - junio, V°7 - N°1; 2026****Recibido:** 20-02-2026**Aceptado:** 24-02-2026**Publicado:** 30-06-2026**PAIS**

- Ecuador, Quito
- Ecuador, Quito

INSTITUCION

- Universidad Tecnológica Indoamérica
- Universidad Tecnológica Indoamérica

CORREO:

- ✉ nsanchez20@indoamerica.edu.ec
- ✉ mariasarzosa@uti.edu.ec

ORCID:

- 🌐 <https://orcid.org/0009-0006-4551-8315>
- 🌐 <https://orcid.org/0000-0003-0714-0498>

FORMATO DE CITA APA.

Sánchez, N. & Sarzosa, M. (2026). Impacto de la política tributaria en el flujo de caja de las comercializadoras de Autorepuestos en los años 2023 al 2024 del distrito metropolitano de Quito. *Revista G-ner@ndo*, V°7 (N°1). Pág. 7305 – 7325.

Resumen

El estudio examina la dinámica financiera de las comercializadoras de repuestos automotrices en Quito frente a las exigencias del entorno fiscal contemporáneo. El objetivo central consiste en analizar cómo el uso de deducciones en el Impuesto a la Renta IM mediante una planificación tributaria incide en la sostenibilidad financiera de este sector durante el periodo 2024. Metodológicamente, se aplicó un enfoque cuantitativo de alcance explicativo y diseño no experimental – transversal, empleando un censo de 13 grandes empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, datos procesados en el software IBM SPSS v.26 mediante pruebas de normalidad de Shapiro – Wilk y coeficientes de correlación de Pearson. Los resultados revelaron la interdependencia entre el volumen operativo y la solidez patrimonial, destacando una correlación de $r=0,893$ entre activos e ingresos. Asimismo, se identificó que la carga fiscal es proporcional al éxito económico $r=0,710$ mientras que los diagramas de P-P de regresión demostraron que las empresas lograron estabilizar sus utilidades en 2024 tras un proceso de adaptación regulatoria, concluyendo que la gestión tributaria garantiza el cumplimiento legal y actúa como un mecanismo que fortalece la rentabilidad en el mercado.

Palabras clave: Planificación tributaria, sostenibilidad financiera, Impuesto a la Renta IR, autopartes, rentabilidad.

Abstract

The study examines the financial dynamics of automotive parts distributors in Quito considering the demands of the contemporary fiscal environment. The main objective is to analyze how the use of income tax deductions through tax planning affects the financial sustainability of this sector during the 2024 period. Methodologically, a quantitative approach with an explanatory scope and a non-experimental, cross-sectional design was applied, using a census of 13 large companies registered with the Superintendency of Companies, data processed in IBM SPSS v.26 software using Shapiro-Wilk normality tests and Pearson correlation coefficients. The results revealed the interdependence between The results revealed the interdependence between operating volume and financial strength, highlighting a correlation of $r=0.893$ between assets and income. Likewise, it was identified that the tax burden is proportional to economic success $r=0.710$, while the P-P regression diagrams showed that companies managed to stabilize their profits in 2024 after a process of regulatory adaptation, concluding that tax management ensures legal compliance and acts as a mechanism that strengthens profitability in the market.

Keywords: Tax planning, financial sustainability, income tax, auto parts, profitability.

Introducción

La industria automotriz influye en el progreso económico internacional, teniendo la capacidad de integrar avances tecnológicos, incorporar materiales sofisticados y perfeccionar métodos de fabricación o mantenimiento de vehículos. En un escenario competitivo, los comerciantes de repuestos se ven obligados a responder a la demanda y lograr satisfacer al consumidor, ofreciendo soluciones inteligentes dentro del sector (Dakić et al., 2024; Quiroz et al., 2023). En el caso ecuatoriano, la actividad automotriz ha adquirido relevancia en los últimos años, es una conexión con la productividad nacional, generando participación industrial como en los aportes fiscales. la Asociación de empresas automotrices del Ecuador (2018), señala que el sector contribuyó para el año 2024 1633 millones de dólares en el 2018 en tributos para el estado, 738 millones más que el año 2016, en la misma línea, durante el año 2024 alcanzó una facturación de \$242.442 millones, para el 2025 se proyecta un crecimiento del 4%.

A nivel nacional, la estructura comercial vinculada al sector refleja amplitud, con la existencia de 29 068 establecimientos que se relacionan con la actividad automotriz, una parte de estos negocios con alrededor del 70% se enfoca en el mantenimiento reparación, y el 30% se dedica a la comercialización de repuestos y combustibles (Mogrovejo & Falconi, 2025). La distribución evidencia la presencia diversa en el sector automotriz en la economía ecuatoriana, por otro lado, en Quito, se concentra un grupo de empresas vinculadas a la venta de insumos, entre los registros de la Superintendencia de Compañías (2025), en el 2024 alcanzó ingresos de 254 millones de dólares, cuyos niveles de facturación se incrementan anualmente, por la demanda de la ciudad.

En cuanto a la política tributaria ecuatoriana ha experimentado ajustes en la recaudación para garantizar la sostenibilidad fiscal, donde los ingresos públicos constituyen

el financiamiento del Ecuador, como es el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a la Renta (IR), mismos que representan más del 70% de los ingresos tributarios totales (Moreno et al., 2024).

Por lo expuesto Cabrera (2021), expresa que los principales tributos que afectan a los comerciantes de repuestos, por un lado, es el IVA, que continúa grabando la transferencia de los bienes bajo lo dispuesto por el artículo 52 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno LORTI, con la tarifa general del 15%, con la modificación en artículos de primera necesidad como medicamentos, alimentación, cuya liberación se encuentra en los Decretos ejecutivos 1151 y 1259, no obstante los insumos automotrices no entran en la categoría, Por otro lado, Asqui, (2022), establece que el IR, conserva su rol como tributo, con tarifas que se ajustaron en reformas previas, mismas que afectan a las personas y sociedades bajo criterios de progreso y capacidad contributiva, incrementando los valores que pagaban en un inicio.

Para el periodo 2023 al 2024 se impulsaron ajustes normativos para mejorar el control tributario y optimizar los procesos en la recaudación, como la obligatoriedad de facturación electrónica en todos los segmentos económicos, fortaleciendo los mecanismos de control del IVA en las cadenas de comercialización, asimismo, directrices para el pago anticipado de los impuestos en casos específicos, medidas que buscan reducir la evasión y garantizar ingresos para el Estado (Flores et al., 2019).

En consecuencia, la política tributaria incide en las empresas comercializadoras de auto repuestos, introduciendo presiones financieras que modifican el desempeño y alteran la dinámica de las ventas de repuestos en el país. Obligando a cumplir con las cargas periódicas y redefiniendo la forma en que las organizaciones administran los inventarios, fijan los precios y evalúan la capacidad de expansión, condicionando las decisiones de

gestión, como aquellos negocios que dependen de importaciones y enfrentan márgenes limitados, poniendo tensiones entre la obligación tributaria y la capacidad de respuesta del sector (Álvarez & Loor, 2024).

En este ámbito, los impuestos aplicados a las ventas como es el IVA actúan como un determinante en el flujo de efectivo, debido a que el cobro anticipado genera descargos temporales entre los ingresos y desembolsos, la situación se agrava cuando la oferta depende de los proveedores internacionales, afrontando los tributos en cada etapa del proceso comercial repercutiendo en la liquidez y la posibilidad de renovar o diversificar los insumos, dando a lugar incremento en los precios al cliente, en respuesta el consumidor recurre adquirir productos de menor calidad o recurren a importaciones digitales, debilitando la demanda local.

A la par, las obligaciones relacionadas con el IR, impone una planificación, no obstante, se diferencia por el volumen de ventas y estructura organizativa, generando incertidumbres en las organizaciones, porque provoca diferencias entre la carga fiscal y genera distintas posibilidades, destinando recursos adicionales por la carencia de conocimiento al momento de interpretar la normativa, incrementando la presión financiera.

Asimismo, existe la necesidad de mantener un inventario para atender la diversidad de las marcas y los modelos del país obliga a invertir capital en el stock, dejando a un lado otras áreas relevantes como marketing, capacitación limitando el avance de la empresa, obstaculizando la evolución organizacional. Obligando a los negocios de repuestos destinar tiempo y recursos para cumplir con la normativa, tomando en cuenta que cambian con frecuencia.

En el marco de la problemática surge la pregunta central: ¿Cómo incide la estructura tributaria en la rentabilidad y estabilidad económica de las comercializadoras de auto repuestos en los años 2023 al 2024 del Distrito Metropolitano de Quito?

En la misma línea, la evidencia científica disponible no abordado cómo la estructura tributaria afecta a las empresas dedicadas a este rubro, configurando un vacío de conocimiento en el contexto económico, donde las decisiones fiscales impactan en la sostenibilidad de las actividades comerciales, este vacío se hace evidente al observar que las investigaciones se enfocan en otros sectores como industrias de grandes escalas, dejando a los sectores intermediarios.

Por ende, la pertinencia de la investigación se sustenta en las transformaciones del entorno económico, como los cambios en los regímenes tributarios, aranceles, variaciones en la demanda, aunque las dinámicas afectan el flujo de caja, no se han desarrollado estudios empíricos que permitan medir la magnitud, evaluar este fenómeno analizando la accesibilidad de los repuestos para la población y el mantenimiento vehicular, de igual manera, si los costos fiscales incrementan los precios de autopartes también.

En el ámbito empresarial, la relevancia de la investigación radica en herramientas analíticas para comprender cómo los tributos condicionan la estabilidad de las comercializadoras, donde el inventario debe ser amplio, prever fluctuaciones de la demanda y realizar compras anticipadas, a esto se suma el aporte a los propietarios y asesores financieros para anticipar escenarios que se ajusten a la realidad de las contingencias tributarias.

Por otro lado, la relevancia académica es importante, porque la escasa literatura sobre el impacto fiscal en actividades económicas abre un espacio al desarrollo de nuevos

enfoques teóricos y metodológicos, con la incorporación de variables tributarias asimismo, se amplía el campo investigativo motivando para futuras investigaciones estudios que comparen lo financiero con el sector automotriz como los talleres, importadoras, centros de mantenimiento entre otros, convirtiéndose en un punto de partida para nuevos estudios.

Desde la óptica de la toma de decisiones financieros, los hallazgos tendrán un impacto, porque las comercializadoras podrán evaluar con precisión el efecto de los tributos sobre sus operaciones, ajustando las estructuras de los costos, expectativas de crecimiento o el desarrollo de estrategias para visualizar ganancias, asimismo, para los contadores o asesores tributarios, ofrece información de planificación fiscal o la elaboración de diagnóstico en las realidades del sector.

En consecuencia, la planificación tributaria es un componente relevante en las actividades económicas que requiere de rotación de inventarios y existen fluctuaciones en el margen de ganancia, como ocurre en el comercio de repuestos, este tipo de negocios, cualquier variación influye en la liquidez, en este marco, la utilización correcta de las deducciones previstas en las normativas que permite disminuir la carga impositiva en el IR, al gestionar conforme a lo estipulado en el reglamento, generan una diferencia entre el impuesto calculado y el monto a calcularse.

Por lo cual, el aprovechamiento de los beneficios fiscales repercute sobre la estructura financiera en el negocio, incrementando la disponibilidad de los fondos, la rentabilidad y disminuye las tensiones asociadas con el cumplimiento de las obligaciones, incidiendo en el flujo de caja, en la cobertura de los gastos y con la posibilidad de asumir compromisos sin afectar el equilibrio de los negocios. Debido a la relevancia del estudio se plantea como objetivo general: analizar la incidencia de la política tributaria en el comportamiento del flujo de caja de las comercializadoras de auto repuestos en el Distrito

Metropolitano de Quito mediante el estudio de su correlación y variabilidad financiera durante el periodo 2023 al 2024.

Métodos y Materiales

El estudio adoptó un enfoque cuantitativo, dado que la finalidad es examinar cómo los indicadores financieros de empresas que se dedican a la venta de repuestos de automóviles en Quito reflejan el efecto de la política fiscal actual en 2023 y 2024, por lo cual, la investigación empleó datos cuantitativos obtenidos de la Superintendencia de Compañías (2024), que contienen información como el nombre de la empresa, el número de empleados, ingresos brutos, impuesto a la renta generado, activos, capital, además de ingresos por ventas, utilidad neta, ganancia del período y la utilidad antes de impuestos. La clasificación de las categorías permitió la elaboración de una base para el análisis de los métodos estadísticos, se empleó una lógica centrada en la medición de las variaciones, lo que permitió la comparación del desempeño económico de las empresas incluidas bajo condiciones fiscales.

El análisis consideró que la conexión entre los impuestos y los cambios en el patrimonio evaluando los valores de las empresas, por esta razón, el diseño de investigación evitó la manipulación de las variables y se centró en analizar los datos, por ende, es un diseño no experimental porque no se realizó ninguna intervención, los datos se mantuvieron en su forma original, por otro lado, el diseño explicativo permitió examinar las relaciones entre el IR, los ingresos y las ganancias que declaran las organizaciones, en otras palabras, fue adoptado en la investigación debido a que el propósito consiste en comprender el impacto de la carga tributaria con las ganancias finales, organizando los datos que ayuden determinar si existen mejoras o disminuciones significativas.

En ese mismo sentido, el estudio adoptó un enfoque transversal porque los datos corresponden a un período específico del 2023 al 2024, lo que permitió obtener una representación de la conducta financiera sin la necesidad de reconstruir otros periodos o prever tendencias futuras, con ello la estructura del diseño fue elaborada con la intención de establecer relaciones entre las variables sin alterar los valores. En la investigación consideró a 13 grandes empresas que se dedican al comercio de piezas automotrices, clasificadas en el CIU 6 y ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito, debido a la cantidad de organizaciones se consideró el muestreo no probabilístico por censo, incluyendo a todas que se encuentran en el registro oficial de la Superintendencia de Compañías donde cuenta con los datos de los trece casos, por otro lado, se empleó técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales para estructurar los datos, para establecer el comportamiento de las variables.

El análisis de información se llevó a cabo empleando el programa IBM SPSS Statistics versión 26, mediante un enfoque sistemático que posibilite la observación de la relación entre las variables, para ello se inició con un análisis descriptivo estadístico que utiliza métricas como la moda, media, mediana, máximo, mínimo, rango, asimetría y desviación estándar con la finalidad de detallar el comportamiento financiero y fiscal de las empresas en el periodo evaluado, para establecer la idoneidad del análisis correlacional se aplicó una prueba de normalidad Shapiro – Wilk y Pearson, representando si existe una distribución normal buscando establecer la intensidad y dirección entre los indicadores del IR y los del flujo de caja, empleando el valor de r de Pearson, el nivel de significancia $p < 0,05$ como criterio para una relación significativa y los intervalos de confianza del 95%, determinando si impacta de manera positiva o negativa.

En cuanto a la administración de los datos, se empleó programas informáticos que facilitaron la organización de la base de datos, para llevar a cabo los cálculos e identificar

patrones o coeficientes requeridos en el análisis se empleó el software estadístico SPSS, con la finalidad de disminuir el margen de error humano, aumentando la precisión de los resultados, evitando datos inconsistentes o registros repetidos.

Análisis de resultados

La matriz de covarianzas permite el estudio de las variaciones simultáneas de las variables operativas y financieras relevantes de la empresa, es posible identificar qué indicadores se mueven conjuntamente y con qué fuerza al analizar estos valores, lo que ofrece una comprensión más precisa de la estructura interna del desempeño económico y de cómo las fluctuaciones en un sector impactan a los demás.

Tabla 1. Covarianzas entre elemento

Matriz de covarianzas entre elementos										
	Nro. de emple ados	Ingresos Totales	IR Causada o	Activos	Patrimon io	Ingresos ventas	U antes de impuesto	Utilidad del ejercicio	Utilidad neta	Ingresos previo
Nro. de emple ados	1164,877	1425476,78,241	186367,372	7952843,2,162	3017699,2,900	1427554,29,296	2189263,141	311164,528	-338982,146	7658917,8,233
Ingresos	1425476,78,241	2800061,200552	1621189,7560030	2796954,1234865	7753469,4907514	1848023,7678,29895356,201568,3100724,810434,2063190,604326,57070,9	53277,9	0473839,		
Totales	418	375	896	911	125	523	15	87	250	
IR	186367,372	200552,174296	2118583,1950670	1973212,5984399	4034130,2163262	3636556,7,372	01568,37	12161,7	97112,42	88268,2
Causa do	5	26	3	00	1	5	0	0	2	
Activo	7952843,2,162	1621189,211858	1151483,6196840	1616005,1106879	7911686,5000922	1437506,432,163100724,397112,6960232,350153,3673142,427539,05856,5	96707,5	6146890,		
s	2	896	423	562	855	928	16	24	553	
Patrim onio	3017699,2,900	195067,6196840	4938290,7495846	9390661,6596124	4178886,9267618,992,90810434,9088268,350153,8987140,080816,631721,9	08200,0	00946,0	767881,0		
Ingresos	1427554,29,296	197321,5984399	4034130,2163262	3636556,7,372	01568,37	12161,7	97112,42	88268,2	04286,38	2763,36
ventas	96	125	381	928	688	707	958	18	44	332
U antes de impue sto	2189263,141	1234865,598439	1106879,9390661	1227777,3248177	2029158,1293157	2605877,63,141604326,592763,3427539,931721,9836004,983721,893547,835812,2301925,0	63	53	63	57

Utilida	31116	7753469	403413	7911686	6596124	7673997	2029158	1561044	1018777	1526906
d del	4,528	57070,91	01693,0	05856,51	08200,0	82755,51	93547,8	14394,0	27808,6	773292,0
ejercici	5	10	6	32	8	53	14	19	69	
o										
Utilida -	4907514	216326	5000922	4178886	4855348	1293157	1018777	7386234	1017952	
d neta	33898	53277,98	28416,4	96707,52	00946,0	94952,64	35812,2	27808,6	0621,80	153953,7
	2,146	7	40	4	60	4	63	19	8	37
Ingres	76589	1848023	363655	1437506	9267618	1848451	2605877	1526906	1017952	3887505
os_pre	178,230473839,	622150,	6146890,	767881,	4686353,	301925,	773292,	153953,	9389398,	
vio	3	250	022	553	016	332	057	069	737	210

Los ingresos totales y los principales componentes financieros están vinculados porque presentan una covarianza mayor a 16 billones con los activos y cerca de 7.56 billones con el patrimonio, lo que sugiere que cualquier variación en los ingresos impacta directamente el tamaño económico de la empresa, la misma fuerza se manifiesta entre los ingresos por ventas y los ingresos totales, donde la covarianza es de 27.96 billones, y también se observa una relación significativa con los activos que suma 16.16 billones, es decir la actividad comercial está relacionada con el crecimiento operativo. El IR generado mantiene cifras relevantes, destacando su covarianza de 200.55 mil millones con los ingresos globales y 211.85 mil millones con los activos; esto señala que las obligaciones fiscales avanzan al ritmo del volumen económico. Las ganancias muestran una relación con las ganancias pasadas, la utilidad del período 1.52 billones y la utilidad neta 1.01 billones, por ende, existe estabilidad a lo largo de los periodos, la covarianza entre los ingresos generales y el número de empleados es de 142.54 millones, por ende, la cantidad de trabajadores tiene una conexión con las ganancias totales.

La relación estadística entre diferentes variables financieras y operativas de una empresa, como la cantidad de empleados, los ingresos, los impuestos acumulados, los activos, el patrimonio y varios indicadores de rentabilidad, se presenta en la matriz de correlaciones a continuación:

Tabla 2. *Correlación entre elementos*

	Nro. Empleados	Ingresos Totales	IR Causado	Activos	Patrimonio
Nro. empleados	1.000	0.680	0.019	0.590	0.287
Ingresos Totales	0.680	1.000	0.376	0.893	0.728
IR Causado	0.019	0.376	1.000	0.549	0.710
Activos	0.590	0.893	0.549	1.000	0.865
Patrimonio	0.287	0.728	0.710	0.865	1.000
Ingresos ventas	0.684	1.000	0.368	0.889	0.720
U antes de impuesto	0.336	0.782	0.755	0.798	0.885
Utilidad del ejercicio	0.143	0.675	0.792	0.773	0.910
Utilidad neta	0.049	0.652	0.555	0.726	0.855
Ingresos previos	0.609	0.944	0.420	0.917	0.863

Nota: Resultados de la correlación entre elementos. Elaborado por la autora.

La matriz muestra que existe una correlación muy alta entre los ingresos totales y los activos y el patrimonio: 0.893 y 0.728 respectivamente. Esto evidencia que a medida que las empresas refuerzan su base financiera, su capacidad para generar ingresos también aumenta, ocurre algo parecido con el número de empleados, que presenta una correlación con los ingresos de 0.680, lo que denota que el crecimiento operativo suele ir acompañado de una expansión en la plantilla.

En cuanto al IR creado, aunque su vínculo con los empleados es de 0.019, sí muestra una relación significativa con los activos 0.549 y, sobre todo, con el patrimonio 0.710, es decir que la carga tributaria a menudo refleja la dimensión económica de la entidad. En otro sentido, las ganancias presentan una significativa consistencia interna: la utilidad del periodo y los ingresos anteriores tienen un valor de 0.910, en comparación con 0.855 para la utilidad neta y los mismos ingresos previos, por ende, los resultados son estables a lo largo de períodos consecutivos y las ventas muestran un grado de correlación, dado que su conexión con los ingresos pasados es de 0.609 y con las ganancias antes de impuestos, de 0.684.

A continuación, se presenta la matriz de correlaciones entre las variables financieras y operativas significativas de las empresas permitiendo establecer el grado de relación entre la rentabilidad, los ingresos, la estructura financiera y el comportamiento pasado de los resultados; esto ayuda a comprender la consistencia interna del desempeño empresarial.

Tabla 1. *Correlación entre las variables financieras y operativas*

	Ingresos ventas	U antes de impuesto	Utilidad del ejercicio	Utilidad neta
Ingresos ventas	0.684	0.336	0.143	0.049
U antes de impuesto	1.000	0.782	0.675	0.652
Utilidad del ejercicio	0.368	0.755	0.792	0.555
Utilidad neta	0.889	0.798	0.773	0.726
Ingresos previos	0.720	0.885	0.910	0.855

Nota: Resultados de la correlación entre las variables financieras y operativas. Elaborado por la autora.

La matriz presenta una estructura bastante consistente entre los indicadores porque los ingresos totales están ligados a los activos 0.917 y al patrimonio 0.863, lo que sugiere que las empresas logran mayores niveles de ingresos a medida que su estabilidad financiera crece, algo parecido ocurre con los ingresos previos, que presentan una correlación muy alta con la utilidad del periodo 0.910 y con la utilidad neta 0.855, esto señala que hay continuidad entre los períodos en los resultados y los ingresos por ventas muestran un comportamiento inesperado, dado que se conectan con una intensidad de 0.684 con la utilidad antes de impuestos y de 0.720.

En cuanto al número de empleados, su relación con los ingresos totales es de 0.944, lo que evidencia que el incremento del personal se relaciona con el crecimiento de la actividad económica. Respecto al IR generado, este presenta una fuerte correlación con los activos 0.930 y con los ingresos totales 0.420, es decir la carga tributaria se ajusta al tamaño operativo.

Se añadieron dos diagramas P-P de regresión del residuo estandarizado, correspondientes a 2023 y 2024, para examinar el comportamiento del flujo de caja en las empresas distribuidoras de autopartes del Distrito Metropolitano de Quito antes de la imposición fiscal.

Figura 1. Diagramas de P-P 2023 y 2023 ingresos antes de impuestos

Gráfico P-P normal de regresión Residuo estandarizado

Variable dependiente: Ingresos_previo

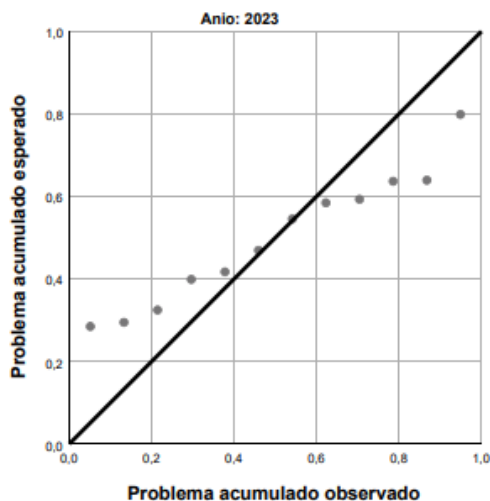
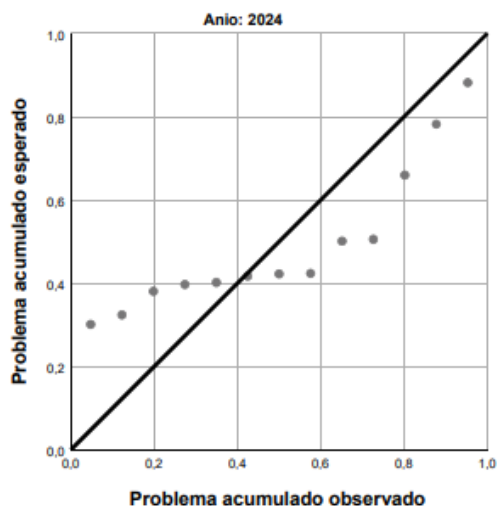


Gráfico P-P normal de regresión Residuo estandarizado

Variable dependiente: Ingresos_previo

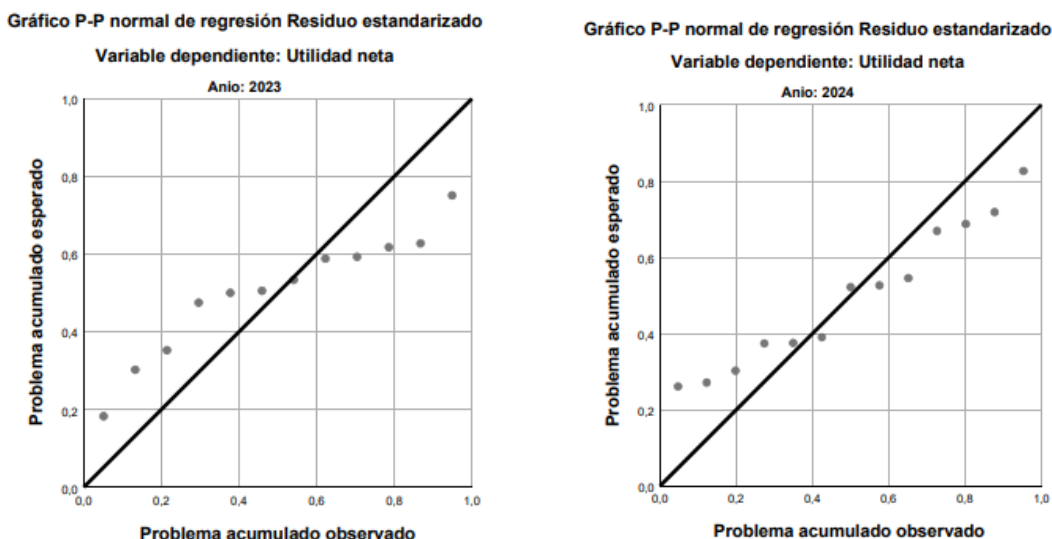


Nota: Resultados de los diagramas de P-P ingresos antes de impuestos. Elaborado por la autora.

Al comparar los gráficos de 2023 y 2024, se observa que en ambos casos los puntos se encuentran próximos a la diagonal teórica, es decir que el comportamiento de los residuos del modelo es bastante constante y no muestra alteraciones notables en la distribución, sin embargo, el gráfico del 2023 muestra una dispersión más marcada en los tramos iniciales de 0.10 a 0.30, lo que sugiere que existió una mayor variabilidad en los ingresos antes del impuesto durante ese año. La disposición de los puntos en torno a la diagonal se vuelve más cercana y progresiva para el año 2024 desde la mitad hacia adelante, esto señala una disminución en la variabilidad del comportamiento financiero y un incremento en la estabilidad de los ingresos antes de impuestos.

Esta alteración, al entrelazarse con el objetivo de investigación, demuestra que la política fiscal aplicada entre los dos años pudo haber incentivado un ajuste operativo en las empresas comercializadoras: aunque en 2023 se evidenció una mayor dispersión, en 2024 los ingresos anteriores parecen seguir un esquema estructurado, lo que genera un flujo de efectivo estable. El perfeccionamiento del ajuste del modelo en 2024 permitió que las empresas, tras adaptarse a los cambios regulatorios y a las responsabilidades fiscales, lograron estabilizar sus prácticas comerciales y contables. Por lo cual, se analizan los gráficos P-P de regresión del residuo estandarizado para la utilidad neta durante 2023 y 2024 para evaluar el efecto de la política tributaria en el flujo de efectivo de las empresas comercializadoras de autopartes ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito.

Figura 2. *Diagramas de P-P 2023 y 2023 utilidad neta*



Nota: Resultados de los diagramas de P-P utilidad neta. Elaborado por la autora.

Se observa una variación en la forma en que se distribuyen los residuos de un año a otro al comparar los dos gráficos, aunque en los segmentos iniciales se observa una leve dispersión entre 0.10 y 0.30, en 2023 la disposición de los puntos es bastante próxima a la diagonal es decir la utilidad neta del 2023 mostró más de volatilidad, en cambio, en 2024

se observa una separación menor en ese mismo tramo, evidenciando una distribución ajustada, apunta un enfoque ordenado hacia la línea teórica, donde los residuos presentan un comportamiento constante, este modelo menciona que la utilidad neta de 2024 tuvo menor variabilidad y un patrón constante en comparación con los ingresos y costos, lo que podría relacionarse con una adaptación a las obligaciones fiscales previamente establecidas, además de tácticas efectivas para controlar gastos o aumentar márgenes comerciales.

La comparación evidencia que, en 2023, la utilidad neta presenta mayores variaciones y cierta incerteza, no obstante, en 2024 se detectan indicios de una base financiera sólida en las compañías, esto ocurre en un escenario donde la política fiscal, al ser comprendida y apropiada por las comercializadoras, generó un ambiente más predecible que permitió ajustes operativos que dieron lugar a una supervisión eficiente de la rentabilidad.

La hipótesis de que el IR Causado actúa como una variable sustituta en la planificación fiscal es lo que respalda científicamente esta investigación. De acuerdo con Cabrera (2021), el uso legal de mecanismos fiscales para mejorar la carga impositiva ayuda a salvaguardar el flujo de caja. Por lo cual, el comportamiento de esta variable muestra cómo las empresas de autopartes en Quito han aprovechado los beneficios y deducciones estipulados en la Ley de Régimen Tributario Interno para mitigar el impacto en su flujo de caja operativo.

La siguiente tabla sintetiza los hallazgos derivados del conjunto de datos:

Tabla 2. *Dinámica entre el tamaño operativo y la presión impositiva*

Interacción de Variables	Valor Cuantitativo	Relevancia en el Flujo de Caja
Ingresos Totales - IR Causado	200,552.20 MM	La carga fiscal escala a la par de la facturación, condicionando el efectivo disponible.
Activos Totales - IR Causado	211,858.40 MM	El volumen de inventarios y activos fijos genera una base imponible crítica para la liquidez.
Patrimonio - IR Causado	195,067.09 MM	Existe una protección de la reserva de capital frente a las obligaciones fiscales del ejercicio.

Al analizar los resultados, se destaca que la relación entre el IR generado y el patrimonio es de 0.710, mientras que con los activos es de 0.549. Estos datos evidencian que la presión fiscal en el área de repuestos automotrices está directamente relacionada con la solidez económica de la organización. No obstante, la correlación casi inexistente con la cantidad de trabajadores (0.019) detalla que las tácticas de planificación fiscal no están orientadas a estimular la creación de empleo, sino a la eficacia del costo de ventas y la rotación de inventarios. Este descubrimiento coincide con lo señalado por Flores et al. (2019)., quien afirma que en negocios comerciales el flujo de caja se mejora a través de la administración de inventarios y no por ventajas laborales.

El examen de los gráficos de regresión P-P para los años 2023 y 2024 revela un cambio en la salud económica de estas empresas. A lo largo del año 2023, la variabilidad observada en las etapas tempranas del flujo de caja 0.10 a 0.30 revela una volatilidad, resultado de la adecuación a nuevas regulaciones o cambios en el mercado. Para el 2024, la disposición de los residuos hacia la diagonal teórica se torna densa. Este fenómeno demuestra que las empresas han conseguido estabilizar sus prácticas contables y operativas luego de asimilar la política fiscal actual. La transición de una utilidad neta incierta en 2023 a una estructura predecible en 2024 confirma que una correcta planificación fiscal disminuye la variabilidad del flujo de caja, permitiendo a las empresas de Quito sostener una base financiera robusta ante sus responsabilidades fiscales

Discusión

La estructura financiera en las distribuidoras de autopartes constata un crecimiento operativo donde depende de la acumulación del capital, los datos que se obtienen como los ingresos totales mantienen una correlación con los activos de $r=0,893$ y el patrimonio de $r=0,728$, relacionado con la investigación de Huaman et al. (2025) cuya aplicación del modelo Dupont en empresas de la misma índole demostró que el margen neto y la rotación de activos hasta del 84% de la rentabilidad sobre el ROE, por ende, existe una evidencia que las entidades expanden la capacidad comercial apoyándose en la infraestructura económica.

Un punto de inflexión es la dependencia del factor humano reflejada en la correlación de 0,944 entre el número de los empleados y los ingresos totales. Suyadi et al. (2021) cuantifican en empresas medianas y pequeñas determinando un incremento del 10% en la fuerza laboral permitiendo aumentar los ingresos brutos hasta un 12,5%. En la misma línea, Wickramasinghe (2016) mediante modelos de ecuaciones determinó 6 características en una empresa el enfoque, objetivos, procedimientos, interdependencia, integración de los recursos humanos y responsabilidad mismos que predicen la efectividad en el rendimiento y desempeño organizacional, lo cual justifica por qué la nómina de las comercializadoras de autopartes actúa como motor principal en la actividad económica.

Respecto al ámbito impositivo, la correlación del IR con el patrimonio es de $r=0,710$ denotando una carga fiscal proporcional al éxito financiero. Baer et al. (2025) reportan que las reformas administrativas logran reducir una brecha de incumplimiento de un 2,4% del PIB anual, dando la responsabilidad tributaria como una métrica predecible en el flujo de caja de las empresas. Esta madurez se observa en la transición de los diagramas de P-P del año 2023 y 2024 estabilidad que refleja Bachas et al. (2023) domina el efecto de escala

fiscal donde las organizaciones que superan umbrales de activos muestran variabilidad de los beneficios con un 15% menor de aquellas que poseen una planificación contable.

La consistencia de la utilidad neta $r=0,8555$ respecto a ingresos previos confirma una resiliencia en las operaciones. Grant Thornton (2025), señala que el 58% de las empresas medianas priorizan la eficiencia de los costos para generar ganancias ante la inflación, este control se manifiesta en los resultados del Distrito Metropolitano de Quito, donde la alineación de la utilidad neta en 2024 tiene un esquema organizado. Como indican Brealey et al. (2025) una tasa de reinversión que sea superior al 30% de flujo de caja se debe mantener porque permite el crecimiento sin la necesidad de comprometer la solvencia.

En cuanto a la integración del control financiero es analizado por Khoza (2025) donde postula que la gestión de liquidez óptima reduce el riesgo de insolvencia hasta un 22% tomando en cuenta los ciclos de volatilidad, al contrastar estos marcos teóricos con el estudio coincide con Chen (2025), exponiendo que el mantenimiento de un ratio que esté por encima de 1,5 unidades permite a las empresas absorber problemas externos, por ende, la investigación valida que las distribuidoras de autopartes han transformado la presión fiscal en un mecanismo de mejora administrativa garantizando la rentabilidad.

Conclusiones

La investigación determina que la estructura financiera de las empresas comercializadoras de autopartes en el Distrito Metropolitano de Quito posee una interdependencia crítica entre el volumen operativo y la solidez patrimonial, mostrando que los ingresos no son un fenómeno aislado está anclado con la expansión de los activos con un $r=0.893$ y una dependencia del capital humano con un $r=0,944$, esta valoración clasifica al sector como uno de necesidad operativa donde la eficiencia en la gestión de recursos internos con la capacidad de generar valor económico.

Al contrastar los periodos del 2023 y 2024 se concluye una variabilidad inicial entre los ingresos y utilidades mismas que son mitigadas con un ajuste en las prácticas contables y administrativas, donde la carga tributaria puede generar incertidumbre, resultados que mejoraron para el 2024 con el cumplimiento del IR como mecanismo de ordenamiento y alineando su planificación.

Desde una perspectiva social y empresarial la investigación posee aplicaciones directas con la gestión de riesgos y planificación estratégica con una correlación entre ingresos previos y utilidad neta de 0,8555 ofreciendo una base para que las entidades realicen proyecciones del flujo de caja con menores márgenes de error facilitando el acceso a financiamiento y con ello el crecimiento en el mercado.

A pesar de la solidez de los datos la principal limitación reside en la segmentación de los productos, lo que podría generar variaciones en los márgenes de rentabilidad, no obstante, el estudio proyecta la necesidad de capacitación y transformación digital que optimice la relación entre el número de empleados y los ingresos buscando que la productividad no depende en el incremento de nómina.

Es necesario implementar sistemas de control de gestión basados en los coeficientes de correlación hallados, priorizando la reinversión de utilidades en activos corrientes para sostener el ritmo de los ingresos proyectados. Asimismo, fomentar auditorías preventivas que sigan un esquema de estabilidad como se observó en el año 2024.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, A., & Loor, C. (2024). Análisis comparativo en ventas de repuestos automotrices realizados mediante canales físicos y virtuales: postpandemia. *South Florida Journal of Development*, 5(4), e3823. <https://doi.org/10.46932/sfjdv5n4-009>
- Asociación de empresas automotrices del Ecuador. (2018). Anuario 2018. <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2019/03/Anuario%202018.pdf>
- Asqui, M. (2022). Regímenes tributarios en Latinoamérica y su relación con el RISE, RIM y RIMPE de Ecuador. *Revista Enfoques*, 6(24), 363–380. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v6i24.148>
- Bachas, P., Brockmeyer, A., Dom, R., & Semelet, C. (2023). Effective Tax Rates and Firm Size. *Effective Tax Rates and Firm Size*. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-10312>
- Baer, K., Barra, P. A., & Benitez, J. C. (2025). Closing the Gap: How Tax Administration Performance Shapes Compliance. *IMF Working Papers*, 2025(209). <https://doi.org/10.5089/9798229027076.001.A001>
- Brealey, R., Myers, S., Allen, F., & Edmans, A. (2025). Principles of Corporate Finance Evergreen Release. www.studysharpen.com
- Cabrera, O. (2021). Principales medidas impositivas en el Impuesto a la Renta y el Impuesto al Valor Agregado derivadas de la emergencia económica por el covid-19 en el Ecuador. *Revista de Derecho Fiscal*, 18, 165–176. <https://doi.org/10.18601/16926722.N18.07>
- Chen, W. (2025). Research on Financial Analysis of LiAuto Based on Harvard Analysis Framework. *Journal of Global Economic Insights*, 1(1), 58–92. <https://doi.org/10.71204/49A9ZC07>
- Dakić, P., Stupavský, I., & Todorović, V. (2024). The Effects of Global Market Changes on Automotive Manufacturing and Embedded Software. *Sustainability* 2024, Vol. 16, Page 4926, 16(12), 4926. <https://doi.org/10.3390/SU16124926>
- Flores, O. G. M., Jordán, R. P., & Choez, C. G. P. (2019). Políticas tributarias y la evasión fiscal en la República del Ecuador. Aproximación a un modelo teórico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1147–1165.
- Grant Thornton. (2025). La resiliencia del mercado medio se mantiene, pero la inquietud crece | Grant Thornton. <https://www.grantthornton.global/en/press-releases/press-releases-2025/mid-market-resilience-remains-but-unease-is-growing/>
- Huaman, A. J., Cuyate, P., Cueva, J., & Cordova, F. (2025). Impact of Weighted Average Cost of Capital and Profitability on Economic Value Added of Firms in the Industrial Sector. *Journal of Risk and Financial Management* 2025, Vol. 18, Page 650, 18(11), 650. <https://doi.org/10.3390/JRFM18110650>
- Khoza, F. (2025). The Impact of Liquidity and Leverage on the Financial Performance of the Johannesburg Stock Exchange-Listed Consumer Goods Firms. *Journal of Risk and Financial Management* 2025, Vol. 18, Page 510, 18(9), 510. <https://doi.org/10.3390/JRFM18090510>
-

- Mogrovejo, A., & Falconi, J. (2025). Desarrollo del mercado automotriz en el Ecuador y sus perspectivas para el año 2025. | Sociedad & Tecnología. Sociedad & Tecnología. Revista Científico Pedagógica, 1–20. <https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/view/599/1026>
- Moreno, J., Coronel, A., Muñoz, E., & Arias, V. (2024). Determinantes de los ingresos fiscales en Ecuador: Periodo 2010 - 2022. Revista de Ciencias Sociais, Humanas e Engenharias, 10(1), 1–16. <https://www.redalyc.org/pdf/5727/572778830008.pdf>
- Quiroz, J., Posada, J., & Qasem, A. (2023, May 22). Enhancement of On-time Delivery Maintenance Services by Lean Manufacturing Tools in an Automotive Industry. International Journal of Engineering Trends and Technology, 372–385. https://www.researchgate.net/publication/371035970_Enhancement_of_On-time_Delivery_Maintenance_Services_by_Lean_Manufacturing_Tools_in_an_Automotive_Industry
- Superintendencia de Compañías, V. y S. (2024). Reporte empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Superintendencia de Compañías, V. y S. (2025). Empresas de autorepuestos. <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Suyadi, A., Azizah, S. N., & Santoso, S. E. B. (2021). Influence of Employees and Business Size on SME Income. Proceedings of the 3rd Annual International Conference on Public and Business Administration (AICoBPA 2020), 191. <https://doi.org/10.2991/AEBMR.K.210928.042>
- Wickramasinghe, V. (2016). Performance Management in Medium-Sized Enterprises. Performance Improvement Quarterly, 29(3), 307–331. <https://doi.org/10.1002/PIQ.21227>
-