

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

<https://doi.org/10.35381/r.k.v10i1.4491>

Efectos del impuesto a la salida de divisas en la industria de neumáticos

Effects of the foreign currency outflow tax on the tire industry

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón
jissela.guerron.39@est.ucacue.edu.ec
Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Azuay
Ecuador
<https://orcid.org/0009-0005-0864-0031>

Pedro Enrique Zapata-Sánchez
pedro.zapata@ucacue.edu.ec
Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Azuay
Ecuador
<https://orcid.org/0009-0001-7467-4855>

Recibido: 20 de diciembre 2024
Revisado: 10 de enero 2025
Aprobado: 15 de marzo 2025
Publicado: 01 de abril 2025

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

RESUMEN

El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) afecta la competitividad y los costos operativos de las empresas comercializadoras de neumáticos en Quito, Ecuador. En un entorno globalizado, la competitividad depende de la gestión eficiente de costos, recursos y capacidades, sobre todo en mercados internacionales. Por ello, este estudio tiene como objetivo diseñar un modelo de gestión del ISD que optimice la competitividad y el desarrollo empresarial en este sector. La metodología de estudio incluye un diseño no experimental y un enfoque mixto, con encuestas y revisión documental. Los resultados revelan que el ISD incrementa el costo en importación de bienes, afectando la competitividad local e internacional de las empresas dedicadas a la actividad de comercialización de neumáticos. Se concluye que estrategias como el fortalecimiento del control de divisas y créditos tributarios son óptimas para reducir el impacto del ISD y promover un entorno favorable para el desarrollo del sector.

Descriptor: Tributación; globalización; desarrollo económico y social. (Tesauro UNESCO).

ABSTRACT

The Foreign Currency Outflow Tax (ISD) affects the competitiveness and operating costs of tire trading companies in Quito, Ecuador. In a globalized environment, competitiveness depends on the efficient management of costs, resources and capacities, especially in international markets. Therefore, the objective of this study is to design a DME management model that optimizes competitiveness and business development in this sector. The study methodology includes a non-experimental design and a mixed approach, with surveys and documentary review. The results reveal that DME increases the cost of importing goods, affecting the local and international competitiveness of companies engaged in tire commercialization. It is concluded that strategies such as the strengthening of foreign exchange control and tax credits are optimal to reduce the impact of DME and promote a favorable environment for the development of the sector.

Descriptors: Taxation; globalization; economic and social development. (UNESCO Thesaurus).

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

INTRODUCCIÓN

El ISD tiene un impacto significativo en los costos, la competitividad y el desarrollo de las empresas en México. La implementación del ISD incrementa los costos operativos para las empresas que realizan transacciones en moneda extranjera, debido a que deben considerar este impuesto adicional al planificar sus operaciones internacionales. Las fluctuaciones cambiarias, combinadas con el ISD, complican aún más la gestión de estos costos, reduciendo la rentabilidad de las empresas al aumentar la incertidumbre en sus márgenes de beneficio (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2021).

Respecto a la competitividad, el ISD hace que los productos y servicios de las empresas mexicanas sean más caros en comparación con los de competidores de otros países que no enfrentan un impuesto similar. Las empresas que dependen de importaciones y exportaciones serían de manera particular vulnerables, dado que el ISD incrementa el costo de sus operaciones y limitar su capacidad para competir en precios (Flores y Flores, 2021).

En términos de competitividad, el ISD genera un encarecimiento de los productos y servicios mexicanos en comparación con los de competidores de países que no enfrentan un impuesto similar, lo que pone a las empresas locales en desventaja. En particular, aquellas que dependen de las importaciones y exportaciones son las más vulnerables, puesto que el ISD incrementa el costo de sus operaciones, limitando su capacidad para competir en términos de precios en el mercado internacional (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2021).

Desde una perspectiva de desarrollo empresarial, el ISD desincentiva la inversión extranjera directa, pues los inversionistas perciben a México como un socio comercial menos atractivo debido a los costos adicionales que implica la aplicación de este impuesto. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son las más afectadas, pues tienen menos capacidad para absorber los costos adicionales y gestionar la complejidad fiscal, lo que dificulta su crecimiento y desarrollo (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2021).

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

En Perú, el ISD ha tenido un impacto negativo en la inversión extranjera directa (IED) y en la reinversión de utilidades. Las empresas, al enfrentar este impuesto, optan por trasladar sus operaciones a países con condiciones fiscales más favorables, lo que limita el crecimiento de nuevas empresas y afecta el dinamismo de sectores estratégicos. A pesar de que el ISD contribuye a reducir la fuga de divisas y fortalecer la economía nacional, su aplicación puede generar desconfianza en el sistema económico si se percibe como un obstáculo para las operaciones comerciales, afectando la competitividad de las empresas locales (Seme et al., 2024).

De manera similar, el ISD en Ecuador ha tenido repercusiones en las empresas, sobre todo en el sector exportador. La reforma del ISD en 2012, que incrementó la tarifa del 2% al 5%, impactó negativamente la rentabilidad de las grandes empresas exportadoras. Los estudios demuestran que este aumento redujo la rentabilidad en todos los cuartiles analizados, con una disminución de exportaciones, en las empresas más rentables, aunque en menor medida. El aumento de la carga tributaria afecta la liquidez de las empresas, limitando su capacidad para reinvertir en sus operaciones o cubrir sus costos operativos.

A pesar de que el ISD tiene como objetivo controlar la fuga de divisas, su implementación genera efectos adversos, de manera especial en sectores como el de neumáticos, donde las empresas necesitan realizar adquisiciones internacionales y, por lo tanto, se ven obligadas a cumplir con el pago del ISD, incrementando sus costos y reduciendo su competitividad.

No obstante, la reforma introdujo un crédito tributario que permite a las empresas compensar el ISD pagado en las importaciones de materias primas y bienes de capital, lo que beneficia tanto a las empresas importadoras como exportadoras al mitigar el impacto del impuesto. Además, la crisis provocada por la COVID-19 exacerbó los problemas financieros preexistentes, afectando aún más la rentabilidad de las empresas. Aunque el ISD es uno de los impuestos con mayor recaudación en Ecuador, su efectividad para controlar las salidas de divisas sigue siendo cuestionada, ya que, a pesar

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

del aumento en la recaudación, no logra cumplir completamente con el objetivo de regular la fuga de capitales (Quishpillo et al., 2021).

El problema que se plantea en este análisis se centra en identificar: ¿cómo mejorar la competitividad y el desarrollo empresarial de las comercializadoras de neumáticos en la ciudad de Quito, Ecuador?

Por esta razón, el objetivo de este estudio es diseñar un modelo de gestión del ISD que aporte al mejoramiento de la competitividad y el desarrollo empresarial de las comercializadoras de neumáticos en la ciudad de Quito, Ecuador.

MÉTODO

El estudio se realizó siguiendo los principios metodológicos propuestos por Hernández y Mendoza (2018), quienes destacan la importancia de estructurar los procesos de investigación científica basándose en enfoques bien definidos y métodos rigurosos.

Se utilizó el método de investigación no experimental, centrado en observar y analizar el impacto del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en las empresas comercializadoras de neumáticos en Quito, sin manipular variables. Se evaluaron aspectos como la competitividad y el desarrollo empresarial mediante datos existentes, sin intervenir en forma directa en los procesos de las empresas, lo que hizo adecuado el enfoque no experimental para estudiar las variables en su escenario natural (Hernández y Mendoza, 2018).

El enfoque mixto de investigación combinó métodos cuantitativos y cualitativos, utilizando encuestas estructuradas para recolectar datos numéricos y revisión documental para el análisis cualitativo. Esta integración permitió obtener una visión integral del impacto del Impuesto a la Salida de Divisas en las empresas comercializadoras de neumáticos en la ciudad de Quito, abarcando aspectos como competitividad, costos, estrategias y políticas del sector.

El análisis se dividió en dos alcances: descriptivo y explicativo. En el análisis descriptivo, se caracterizó el impacto del Impuesto a la Salida de Divisas sobre la competitividad y el

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

desarrollo empresarial de las empresas de neumáticos en Quito, utilizando encuestas y análisis estadísticos. En el alcance explicativo, se investigaron las causas de dichos efectos, estableciendo relaciones causales entre el impuesto y factores como la reducción de competitividad y el crecimiento empresarial, mediante encuestas y técnicas cualitativas para entender las percepciones de los empresarios.

El estudio se desarrolló bajo la finalidad transversal, es decir, los datos se recolectaron en una sola línea de tiempo. A través de encuestas, se analizaron variables como la competitividad y el desarrollo empresarial, obteniendo una visión puntual de su incidencia en un periodo específico sin requerir un seguimiento prolongado.

Para abordar el análisis de los datos se emplearon los métodos de investigación analítico-sintético, inductivo-deductivo y estadístico. El método analítico-sintético descompuso las variables competitividad y desarrollo empresarial, para estudiar su relación con el ISD y se integró estos hallazgos para ofrecer una visión global; El método inductivo-deductivo permitió identificar patrones a partir de los datos, mientras que el deductivo permitió comparar las predicciones con los datos obtenidos; y, el método estadístico posibilitó validar los resultados mediante un análisis descriptivo.

En esta investigación, el cuestionario se utilizó como herramienta de recolección de datos debido a su capacidad para medir de manera estandarizada el impacto del ISD en la competitividad y el desarrollo empresarial, garantizando objetividad a través de preguntas cerradas que permitieron obtener información precisa y estructurada.

La unidad de análisis se constituyó por las empresas comercializadoras de neumáticos en la ciudad de Quito, Ecuador. Según datos presentados por la Superintendencia de Compañías el universo de estudio está compuesto por 89 empresas dedicadas a la comercialización de neumáticos en la ciudad de Quito (Superintendencia de Compañías, 2025). En el ámbito de esta investigación se empleó un muestreo no probabilístico para seleccionar una muestra representativa de 32 empresas comercializadoras de neumáticos en Quito.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

RESULTADOS

Referencial teórico

El ISD tiene un impacto considerable en las empresas comercializadoras de neumáticos en Quito, ya que muchas de estas dependen de la importación de materias primas y productos terminados para satisfacer la creciente demanda tanto del mercado local como internacional. A medida que la industria de neumáticos crece, impulsada por la expansión del mercado automotriz, el aumento de vehículos eléctricos e híbridos y la innovación en materiales, el ISD incrementa los costos operativos de las empresas al complicar las transacciones internacionales, lo que afecta su competitividad al elevar el precio de los neumáticos importados, haciéndolos más caros para los consumidores locales.

Además, las restricciones derivadas del ISD limitan la capacidad de las empresas para acceder a nuevas tecnologías y materiales innovadores que están impulsando el crecimiento del sector, como los neumáticos inteligentes o aquellos fabricados con materiales ecológicos. La presión económica derivada de este impuesto reduce las inversiones en investigación y desarrollo, afectando el desarrollo empresarial a largo plazo de las empresas comercializadoras de neumáticos en Quito (Expert Market Research [EMR Inc.], 2023).

- **La relación entre competitividad y costos operativos en empresas globalizadas**

La competitividad se define como la capacidad de una empresa o país para implementar estrategias que le permitan mantener o aumentar su cuota de mercado de manera sostenible. Así mismo, la competitividad está vinculada a factores como la capacitación del personal, los procesos gerenciales, las políticas públicas, la infraestructura y las características de la oferta y demanda. Por otra parte, la competitividad está ligada al crecimiento económico sostenible a largo plazo, en especial cuando un país sabe gestionar de manera eficaz sus recursos y capacidades para impulsar la producción de sus empresas y al mismo tiempo mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

A nivel nacional, la competitividad implica generar crecimiento y empleo de manera sostenible. Diversas teorías abordan los determinantes de la competitividad, destacando factores como las inversiones en capital, educación, infraestructura, innovación y apertura comercial. Al mismo tiempo, se enfatiza el enfoque dinámico de la competitividad, en el que esta depende de la interacción de factores empresariales, estructurales y sistémicos (Medeiros et al., 2019).

Por otro lado, el análisis de costos internacionales es esencial para las empresas que operan en un entorno globalizado, el cual ha transformado sustancialmente el panorama empresarial. Este cambio obliga a las empresas a ajustar sus estrategias y prácticas contables para competir eficazmente en mercados internacionales. En este contexto, la contabilidad de costos se ve influenciada por la necesidad de proporcionar información precisa y oportuna que facilite la toma de decisiones.

La contabilidad de costos evoluciona, pasando de un enfoque centrado en el control interno a convertirse en un componente estratégico clave para las organizaciones. La capacidad para analizar y gestionar los costos de manera eficiente permite a las empresas mantener su competitividad y adaptarse rápidamente a las dinámicas cambiantes del mercado global. Sin embargo, la implementación de prácticas de contabilidad de costos en un entorno global presenta desafíos, como la diversidad normativa, la fluctuación de los tipos de cambio y las diferencias culturales en la gestión empresarial (Barcia, 2024).

Mientras tanto, la globalización, integra aspectos económicos, políticos, sociales y jurídicos de diferentes países, impulsada por el capitalismo y las tecnologías de comunicación. Este fenómeno transforma el conocimiento, la cultura y la estructura empresarial a nivel mundial, la globalización representa una decisión estratégica de las empresas para mantenerse competitivas y crecer mediante inversiones directas o contratos administrativos, aprovechando la información instantánea sobre variables económicas y comerciales. En este sentido, la gestión de la innovación adquiere mayor relevancia, debido a que impulsa la creación de nuevos productos, servicios y procesos,

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

mejorando los existentes. La globalización exige a las empresas adaptarse de manera rápida a los cambios tecnológicos y científicos, manteniendo altos estándares de calidad, mismos que son esenciales para el éxito de las empresas en el ámbito global (Salas et al., 2023).

- **Las estrategias de internacionalización en el desarrollo empresarial**

Las estrategias internacionales que impulsan el desarrollo empresarial incluyen la reducción de costos operativos mediante economías de escala, la mejora continua de la calidad de los productos para garantizar su aceptación global, y la flexibilidad para adaptarse a las fluctuaciones del mercado y la tecnología. Es necesario que las empresas busquen posicionarse en mercados internacionales mediante productos estandarizados o globales que mantengan características adaptables a diferentes entornos, a la vez que optimizan sus procesos de marketing internacional para lograr un mayor reconocimiento y fidelización de clientes. Las empresas deben decidir si mantenerse en su mercado local o expandirse a países estratégicos, enfocándose en reducir costos, innovar y fortalecer sus capacidades organizacionales, con una estructura administrativa adecuada y recursos suficientes (Ortega et al., 2024).

En la actualidad, numerosas organizaciones revisan su estructura organizativa y ajustan sus procedimientos internos para adaptarse a los cambios. Mientras algunas perciben el cambio como un proceso proactivo y planeado, otras lo consideran un evento aleatorio. No obstante, según las nuevas tendencias en desarrollo organizacional, el cambio debe verse como un acto deliberado con objetivos claros.

En una situación marcada por el cambio constante, la adaptación se vuelve esencial para la supervivencia de las empresas. La gestión administrativa, con un enfoque sistémico, es indispensable para alcanzar los objetivos organizacionales, a través de actividades tradicionales como planificar, organizar, dirigir y gestionar. Esta evolución administrativa responde a las necesidades sociales, económicas y a un entorno dinámico. El éxito de la gestión depende en gran medida de los empleados, pues sus habilidades y actitudes

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

impactan de forma directa en el desempeño organizacional. La forma en que las instituciones organizan sus procedimientos es determinante para cumplir con sus objetivos. Por otro lado, es vital contar con una estrategia alineada con la visión y misión de la organización para garantizar el éxito (LLamoga y Morales, 2024).

Análisis de los resultados

Cambios en la estructura de costos generados por el ISD: el 88% de las empresas (sumando: sí significativamente y sí moderadamente) considera que el ISD ha generado cambios en su estructura de costos, mientras que solo un 9% ha percibido un impacto mínimo y un 3% no ha experimentado ningún cambio. Se propone que el ISD ha tenido un impacto considerable en la configuración de costos de la mayoría de las empresas encuestadas.

Exenciones o exoneraciones del ISD: el 9% de las empresas ha solicitado exenciones o exoneraciones del ISD que han sido aprobadas con éxito, mientras que un 22% ha solicitado exenciones sin obtener aprobación. El 41% de las empresas no ha solicitado exenciones, aunque considera hacerlo porque mantiene interés en explorar esta opción. Por otro lado, el 28% de las empresas nunca ha solicitado exenciones ni exoneraciones, lo que refleja una falta de interés o viabilidad.

Exenciones al ISD suficientes para el sector de neumáticos: la mitad de las empresas (50%) considera que las exenciones al ISD son suficientes, mientras que un 47% las percibe como insuficientes. Solo un pequeño porcentaje del 3% las considera totalmente insuficientes. Se indica que, aunque una proporción importante ve las exenciones como adecuadas, aún existe la necesidad por parte de las empresas de que se mejoren.

Absorción del costo del ISD en las empresas: se evidencia que a medida que el porcentaje de costos operativos relacionados con el ISD aumenta, la dificultad para absorberlo crece. Aunque la mayoría (70%) no encuentra una dificultad considerable, las empresas con mayores porcentajes de costos operativos afectados consideran que

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

absorber el ISD es más complicado, lo que indica que un mayor impacto del ISD genera un desafío más notable para las empresas.

Incremento de los costos de importación de bienes: el 78% de encuestados opina que el ISD ha incrementado los costos de importación, expresados de la siguiente forma: El 59% indica un impacto moderado y el 19% indica un impacto importante. Solo un 19% percibe un incremento mínimo, y un 3% asegura que no ha habido impacto.

Decisiones financieras en términos de transferencia de divisas: el 63% de las empresas ha experimentado un impacto considerable y moderado del ISD en sus decisiones financieras relacionadas con la transferencia de divisas, mientras que un 34% lo ha percibido un impacto leve. Solo un 3% no ha notado ningún efecto. Se muestra que el ISD ha influido en las decisiones financieras en la mayoría de las empresas.

Capacidad para competir en el mercado local: el 66% de las empresas considera que el ISD limita en gran medida y de forma moderada su capacidad para competir en el mercado local, mientras que un 28% lo ve como una limitación menor y solo un 6% no lo percibe como una limitación para competir en el mercado local. Lo que indica que la mayoría de las empresas expresa que el ISD tiene un impacto negativo en su competitividad en el mercado local.

Desventajas en la balanza comercial del país: el 91% de las empresas (sumando totalmente de acuerdo y de acuerdo) considera que el ISD promueve desventajas en la balanza comercial del país, mientras que solo un 9% está en desacuerdo. Una gran mayoría de las empresas cree que este impuesto tiene un efecto negativo sobre el comercio exterior del país.

Limitación en el crecimiento y desarrollo de empresas: según los resultados de la tabla 2, el 78% de las empresas (sumando: sí, significativamente y sí, moderadamente) considera que el ISD sí ha limitado sus oportunidades de crecimiento y desarrollo, mientras que un 16% lo ha percibido como un impacto menor y solo un 6% considera no haber tenido ningún impacto. Se establece que una gran mayoría de empresas se ha visto afectada por el ISD de alguna forma en su capacidad de crecimiento y expansión.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

Tabla 2.

Frecuencia para limitación en el crecimiento y desarrollo de las empresas.

Limitación en el crecimiento y desarrollo de las empresas	Frecuencia	Porcentaje
Sí, significativamente	2	6.00
Sí, moderadamente	23	72.00
Poco	5	16.00
No	2	6.00
Total	32	100.00

Elaboración: Los autores.

Toma de decisiones para diversificar mercados o productos: el 72% de las empresas (sumando: sí, significativamente y sí, moderadamente) considera que el ISD ha influido en su decisión de diversificar mercados o productos, mientras que un 22% lo ha percibido como un impacto menor y solo un 6% no ha experimentado ninguna influencia. Se evidencia que el ISD ha tenido un efecto notable en las decisiones estratégicas de varias empresas en cuanto a la diversificación.

Modelo de gestión del ISD para optimizar la competitividad y desarrollo empresarial de las comercializadoras de neumáticos

Se propone un modelo de gestión del ISD para optimizar la competitividad de las comercializadoras de neumáticos en Quito (Tabla 3). El modelo incluye estrategias como la contratación de asesores tributarios, la optimización de pagos y cobros en divisas, el fomento de la reinversión de utilidades, y la capacitación continua en temas tributarios. También se contempla la diversificación de proveedores internacionales, la implementación de tecnologías en la cadena de suministro, el acceso a incentivos fiscales por exportación, y el fortalecimiento de alianzas estratégicas. Estas acciones buscan reducir los costos del ISD y mejorar la competitividad empresarial.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

Tabla 3.
Modelo de gestión del ISD para optimizar la competitividad y desarrollo empresarial.

Componentes / Normativa Tributaria	Objetivo	Meta	Indicadores	Responsables
Asesoría y planificación tributaria especializada	Optimizar la gestión fiscal y reducir el impacto del ISD y otros tributos.	Contratar o capacitar a un equipo de asesores tributarios especializados.	Número de asesores capacitados, reducción en el monto de tributos pagados.	Gerente Financiero, Departamento de Tributación.
Optimización de pagos y cobros en divisas	Mejorar la administración de pagos y cobros en divisas para reducir el impacto del ISD.	Implementar un sistema de gestión eficiente de pagos y cobros en divisas en los próximos 6 meses.	Reducción de la necesidad de usar el ISD, mejoras en el flujo de divisas.	Gerente de Finanzas, Departamento de Tecnología y Sistemas.
Fomento de la reinversión de utilidades	Promover la reinversión de utilidades en el país para evitar la salida de divisas y reducir la carga fiscal.	Aumentar la reinversión de utilidades en un 20% durante el primer año.	Porcentaje de utilidades reinvertidas, disminución del monto destinado a pagos internacionales.	Gerente General, Departamento Financiero.
Capacitación continua en temas tributarios y de cumplimiento	Mantener a los empleados actualizados en las leyes tributarias y de compañías para evitar errores y sanciones fiscales.	Realizar 4 talleres al año sobre normativas tributarias y fiscales.	Número de empleados capacitados, mejora en la correcta presentación de declaraciones fiscales.	Gerente de Talento Humano, Departamento Tributario.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

Componentes / Normativa Tributaria	Objetivo	Meta	Indicadores	Responsables
Diversificación de proveedores internacionales	Reducir la dependencia de un solo mercado y mejorar condiciones de negociación.	Establecer al menos 3 nuevos proveedores internacionales durante el año.	Número de proveedores diversificados, mejora en las condiciones de compra (precio, plazos).	Gerente de Compras, Departamento de Logística.
Implementación de tecnologías en la cadena de suministro	Aumentar la eficiencia operativa y reducir costos asociados con la importación de neumáticos.	Implementar un sistema ERP en los próximos 6 meses para la gestión de inventarios.	Reducción de costos operativos, mejora en la precisión de inventarios, tiempo de respuesta en pedidos.	Gerente de IT, Departamento de Logística y Compras.
Acceso a incentivos fiscales por exportación	Aprovechar los incentivos fiscales para la exportación y mejorar la competitividad internacional.	Obtener al menos 2 incentivos fiscales por exportación en el próximo año.	Número de incentivos fiscales obtenidos, aumento de exportaciones.	Gerente Comercial, Departamento de Finanzas.
Fortalecimiento de alianzas estratégicas y redes comerciales	Ampliar la red de contactos comerciales para generar nuevas fuentes de ingreso.	Establecer al menos 5 nuevas alianzas estratégicas en los próximos 12 meses.	Número de alianzas establecidas, incremento de ventas internacionales.	Gerente Comercial, Gerente de Alianzas Estratégicas.
Monitoreo y evaluación continua del impacto tributario	Evaluar de manera periódica el impacto de la tributación sobre la competitividad y ajustar	Realizar informes trimestrales sobre el impacto tributario y económico, con ajustes	Número de informes realizados, ajustes fiscales implementados, ahorro generado	Gerente de Finanzas, Departamento de Tributación.

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

Componentes / Normativa Tributaria	Objetivo	Meta	Indicadores	Responsables
	estrategias fiscales cuando sea necesario.	mensuales si es necesario.	por optimización fiscal.	
Crédito Tributario por ISD	Optimizar el uso del crédito tributario por ISD para el pago del Impuesto a la Renta.	Asegurar el uso eficiente del crédito tributario durante los próximos 5 años.	Número de pagos de ISD convertidos en créditos tributarios, reducción en el monto de impuestos a la renta.	Gerente de Finanzas, Departamento Tributario.
Devolución de Pago en Exceso y Reclamo de Pago Indebido ISD	Gestionar la devolución de pagos indebidos o en exceso del Impuesto a la Salida de Divisas.	Asegurar la correcta devolución de pagos indebidos o en exceso en el plazo legal de 120 días hábiles.	Número de solicitudes procesadas, monto total de pagos devueltos, tiempo de respuesta.	Gerente de Finanzas, Departamento Tributario.

Elaboración: Los autores.

CONCLUSIONES

La implementación del ISD en países como México, Perú y Ecuador ha tenido un impacto negativo en las empresas, especialmente en términos de costos operativos y competitividad. En el caso de Ecuador, este impuesto ha afectado a las empresas importadoras y exportadoras, reduciendo su rentabilidad y liquidez, sin lograr frenar de manera efectiva la fuga de divisas. Como resultado, el ISD ha obstaculizado el desarrollo empresarial, afectando tanto a las empresas locales como al ingreso de la inversión extranjera.

La relación entre competitividad y costos operativos en las empresas globalizadas es fundamental para el éxito en un entorno empresarial interconectado. La competitividad

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

depende de la gestión eficiente de recursos y de la capacidad para adaptarse a las demandas del mercado global. En este contexto, la contabilidad de costos desempeña un rol elemental, ya que permite evaluar y gestionar los costos de inversión y los gastos de manera efectiva, apoyando la toma de decisiones estratégicas que impactan directamente en el posicionamiento de la empresa.

Las estrategias de internacionalización son esenciales para el crecimiento empresarial, pues permiten a las organizaciones expandir sus operaciones a mercados internacionales, acceder a nuevos clientes y mejorar su competitividad global. Este proceso requiere de adaptación al entorno internacional, innovación constante y la capacidad de ajustarse a los cambios tecnológicos, económicos y sociales. Para lograr una integración exitosa, las empresas deben gestionar de manera adecuada sus recursos, habilidades organizacionales y procesos internos.

El análisis de las empresas comercializadoras de neumáticos en Quito revela que el ISD afecta en diversos aspectos operativos y estratégicos, en particular en las organizaciones con menos experiencia. Las empresas más jóvenes perciben de forma negativa este impuesto, destacando su impacto en la competitividad, la estructura de costos y el crecimiento. La mayoría de las encuestadas señala que el ISD incrementa los costos operativos en la importación de bienes, lo que limita su capacidad para competir tanto a nivel local como internacional.

El modelo de gestión del ISD propuesto para las comercializadoras de neumáticos en Quito tiene como objetivo optimizar la competitividad y el desarrollo empresarial mediante la implementación de diversas estrategias orientadas a reducir el impacto fiscal y mejorar la eficiencia operativa. A través de componentes como la asesoría tributaria especializada, la optimización de pagos y cobros en divisas, y el fomento de la reinversión de utilidades, se busca mitigar los costos asociados al ISD, y también fortalecer la posición competitiva de las empresas en un entorno globalizado.

FINANCIAMIENTO

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

No monetario.

AGRADECIMIENTOS

A la Maestría en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Católica de Cuenca por su permanente compromiso con la investigación científica, la cual representa una valiosa contribución al Plan Nacional de Desarrollo del Ecuador. Este esfuerzo constante fortalece el conocimiento académico y apoya el progreso del país.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Barcia, I. (2024). La influencia de la globalización en la contabilidad de costos: Un enfoque cualitativo. *Revista Científica Zambos*, 30. <https://doi.org/10.69484/rcz/v3/n2/15>
- Expert Market Research [EMR Inc.]. (2023). *Perspectiva del mercado latinoamericano de neumáticos*. Sheridan. <https://n9.cl/tk9zp>
- Flores, M., y Flores, J. (2021). Impacto de la globalización en las estrategias de negocios en las empresas ecuatorianas. *E-IDEA*, 11. <https://doi.org/10.53734/eidea.vol3.id88>
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (2021). *Tratamiento fiscal de las fluctuaciones cambiarias*. Comisión Representativa ante las Administraciones Generales de Fiscalización del SAT. <https://n9.cl/8txiay>
- Llamoga, S., y Morales, P. (2024). Desarrollo organizacional: Una revisión sistemática para Latinoamérica. *UCV-Scientia*, 15. <https://doi.org/10.18050/revucv-scientia.v16n1a3>
- Medeiros, V., Goncalves, L., y Carmargos, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *CEPAL*, 21. <https://n9.cl/zyd8cp>
- Ortega, A., Castellanos, A., Ribera, E., y Hack, M. (2024). *Cómo crear un plan de internacionalización empresarial*. ESIC. <https://shre.ink/b7Fh>

Jissela Elizabeth Guerrón-Calderón; Pedro Enrique Zapata-Sánchez

- Quishpillo, D., Jácome, A., y Chávez, M. (2024). *Análisis del impacto del impuesto a la salida de divisas en Ecuador: Sector exportador. Entorno tributario ecuatoriano: Un enfoque desde la academia*. Editorial Universitaria Abya-Yala. <https://doi.org/10.17163/abyaups.46.365>
- Ramírez, A., Procel, L., y Solórzano, S. (2023). Estrategias de internacionalización para la oferta exportable de las MIPYMES en El Oro, Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 24. <https://n9.cl/c0yq8>
- Salas, M., Herrera, M., Moreno, M., y Herrera, A. (2023). Globalización empresarial: Efectos en la calidad e innovación en organizaciones empresariales. *Universidad y Sociedad*, 10. <https://n9.cl/psdvd>
- Seme, M., Torres, M., y Toaza, S. (2024). Dinámicas regionales y nacionales en la fuga de divisas: Estudio comparativo del marco tributario *Universidad y Sociedad*, 186. <https://n9.cl/wo4xms>
- Superintendencia de Compañías. (2025). *Directorio de compañías*. <https://shre.ink/b7FI>
- Urrutia, J., Ramos, P., y González, C. (2021). Estrategias de internacionalización de empresas: Un análisis del clúster fronterizo para branding. *Pensamiento & Gestión*, 68. <https://doi.org/10.14482/pege.50.658.827>