UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

DIRECCIÓN DE POSGRADOS

Maestría en Contabilidad y Auditoría Mención en Gestión Tributaria

IMPACTO DEL ICE EN LA COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y REFRESCOS AZUCARADOS.

INFORME DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA

AUTOR: JOHNNY DANIEL CAMPOVERDE CRESPO

DIRECTOR: ING. MAIRA ELIZABETH RAMON NARANJO MGS

Cuenca - Ecuador

2026

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

UNIDAD ACADÉMICA DE POSGRADOS

Maestría en Contabilidad y Auditoría Mención en Gestión Tributaria

IMPACTO DEL ICE EN LA COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y REFRESCOS AZUCARADOS.

INFORME DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA

AUTOR: JOHNNY DANIEL CAMPOVERDE CRESPO

DIRECTOR: ING. MAIRA ELIZABETH RAMON NARANJO MGS

Cuenca - Ecuador

2026

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

Certificado del Asesor

Se certifica que:

El informe de investigación “Impacto del ICE en la competitividad de empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados”, de autoría del Sr./a “Johnny Daniel Campoverde Crespo” con número de identidad 0301757720, con nacionalidad ecuatoriana, previo a la obtención del Título de Cuarto Nivel o Posgrado correspondiente a Magister en Contabilidad y Auditoría, Mención en Gestión Tributaria, cumple con la caracterización y estructura (parte protocolaria y parte expositiva) y se sujeta a la normativa pertinente exigida por el Consejo de Educación Superior, CES y la Universidad Católica de Cuenca, en consecuencia se autoriza su presentación para los trámites pertinentes.

Santa Ana de los Ríos de Cuenca

07 de octubre de 2026

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
MAIRA ELIZABETH RAMON NARANJO

Asesor Científico

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JUAN DIEGO OCHOA CRESPO

Asesor Metodológico

Declaratoria de Autoría y Responsabilidad

Johnny Daniel Campoverde Crespo portador(a) de la cédula de ciudadanía Nº **0301757720**. Declaro ser el autor de la obra: "**Impacto del ICE en la competitividad de empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados"**, sobre la cual me hago responsable sobre las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

Cuenca, **07 de octubre de 2026**

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JOHNNY DANIEL
CAMPOVERDE CRESPO

F: ……..

Johnny Daniel Campoverde Crespo

C.I. **0301757720**

Agradecimiento

A la Universidad Católica de Cuenca y a su Departamento de Posgrado, por brindarme las herramientas, el espacio y la formación académica de alto nivel que hicieron posible la realización de esta investigación. Un agradecimiento muy especial a mi directora de trabajo de investigación, Ing. Maira Ramón Naranjo, Mgs., por su valioso tiempo, guía técnica, paciencia y acertadas orientaciones a lo largo de todo el desarrollo de este proyecto.

De igual manera, expreso mi gratitud a todos y cada uno de los catedráticos que formaron parte de mi proceso de formación durante este programa de posgrado, por compartir sus conocimientos, experiencia y por contribuir de manera significativa a mi crecimiento profesional y personal.

Dedicatoria

A Dios por ser mi guía, fortaleza y luz en cada etapa de este camino académico. Por concederme la sabiduría, la perseverancia y la salud necesarias para superar cada reto y culminar con éxito esta investigación. Toda la honra y el reconocimiento sean para Él.

Resumen

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) constituye un instrumento de política tributaria orientado a la recaudación y regulación del consumo de determinados bienes, entre ellos las bebidas alcohólicas y los refrescos azucarados. La presente investigación tuvo como objetivo analizar la relación entre la aplicación del ICE y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca. Se desarrolló un estudio con enfoque mixto, alcance correlacional, diseño no experimental y corte transversal. Se trabajó con 23 unidades empresariales vinculadas con la producción y comercialización de estos productos, correspondientes a la población estudiada. Los datos fueron procesados mediante estadística descriptiva e inferencial, aplicando la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk y el coeficiente de correlación Rho de Spearman.

Los resultados mostraron que la variable aplicación del ICE presentó una distribución no normal ($p = 0,021$), mientras que para la variable competitividad no se encontró evidencia suficiente para rechazar el supuesto de normalidad ($p = 0,070$). Debido al comportamiento de las variables, se utilizó estadística no paramétrica. La relación entre la aplicación del ICE y la competitividad empresarial fue positiva, moderada y estadísticamente significativa (Rho = 0,492; $p = 0,017$). Asimismo, se identificó una asociación positiva y moderada entre el diseño normativo y aplicación del ICE y la competitividad empresarial y de mercado (Rho = 0,576; $p = 0,004$), así como entre el impacto del ICE en costos y precios y la competitividad empresarial (Rho = 0,492; $p = 0,017$). Los resultados respaldan la existencia de una relación estadísticamente significativa entre las variables estudiadas, sin establecer una relación de causalidad.

Palabras clave: impuesto a los consumos especiales, competitividad empresarial, gestión tributaria, bebidas alcohólicas, correlación.

Abstract

The Special Consumption Tax (ICE) is a tax policy instrument aimed at generating revenue and regulating the consumption of certain goods, including alcoholic beverages and sugar-sweetened soft drinks. The objective of this research was to analyze the relationship between the application of the ICE and the competitiveness of companies engaged in the production and marketing of alcoholic beverages and sugar-sweetened soft drinks in the canton of Cuenca. A mixed-methods study was conducted with a correlational scope, non-experimental design, and cross-sectional approach. The study included 23 business entities involved in the production and marketing of these products, corresponding to the population under analysis. Data were processed using descriptive and inferential statistics, applying the Shapiro-Wilk normality test and Spearman's rho correlation coefficient.

The results showed that the ICE application variable followed a non-normal distribution ($p = 0.021$), whereas there was insufficient evidence to reject the assumption of normality for the competitiveness variable ($p = 0.070$). Given the distribution of the variables, nonparametric statistics were used. The relationship between ICE application and business competitiveness was positive, moderate, and statistically significant (Rho = 0.492; $p = 0.017$). Likewise, a positive and moderate association was identified between the regulatory design and application of the ICE and business and market competitiveness (Rho = 0.576; $p = 0.004$), as well as between the impact of the ICE on costs and prices and business competitiveness (Rho = 0.492; $p = 0.017$). The results support the existence of a statistically significant relationship between the variables studied, without establishing a causal relationship.

Keywords: special consumption tax, business competitiveness, tax management, alcoholic beverages, correlation

Índice de Contenido

Certificado del Asesor iii
Declaratoria de Autoría y Responsabilidad iv
Agradecimiento v
Dedicatoria vi
Resumen vii
Abstract viii
Índice de Contenido ix
Índice de Tablas xii
Índice de Figuras xiv
Capítulo I. Introducción 1
1.1 Antecedentes y contextualización 1
1.2 Problema científico 5
1.3 Línea de investigación 5
1.3.1 Objeto de estudio de la investigación 5
1.3.2 Campo de acción 5
1.4 Objetivo general 5
1.5 Objetivos específicos 6
1.6 Hipótesis 6
1.7 Variables 6
1.8 Justificación de la investigación 6
Capítulo II. Marco Teórico 9
2.1 Revisión de la literatura y desarrollo de hipótesis específicas 9
2.2. Carga impositiva especial y su efecto en la sostenibilidad económica de las empresas conceptualización del impuesto a los consumos especiales 9
2.2.1 Carga tributaria empresarial 10
2.2.2 Estructura normativa del ICE en Ecuador 12
2.2.3 Impacto del ICE en los costos empresariales 14
2.2.4 Efectos económicos del ICE en la empresa 16
2.3 Capacidad competitiva de las empresas en entornos de alta carga tributaria 17
2.3.1 Competitividad en precios 18
2.3.2 Productividad empresarial 19

2.3.3 Participación de mercado 20
2.3.4 Capacidad estratégica empresarial 21
Capítulo III. Marco metodológico 24
3.1 Consideraciones éticas 27
Capítulo IV. Resultados y Discusión 28
4.1 Método de cálculo del ICE para bebidas alcohólicas y refrescos azucarados 28
4.1.1 Cálculo del ICE para bebidas azucaradas 28
4.1.2 Cálculo del ICE a bebidas alcohólicas 29
4.2 Tabulación preguntas demográficas 31
4.3 Análisis de validez y fiabilidad del instrumento de recolección de datos 35
4.3.1 Validez mediante juicio de expertos 36
4.3.2 Fiabilidad del instrumento mediante Alpha de Cronbach y Omega de McDonald 37
4.4 Estadísticos descriptivos de los constructos 38
4.5 Prueba de Normalidad 43
4.6 Coeficiente de correlación de variables 46
4.6.1 Coeficiente de correlación de Spearman entre las dimensiones con prueba de normalidad 48
4.7 Discusión 54
Capítulo V. Conclusiones Recomendaciones y Propuesta 58
5.1 Conclusiones 58
5.2 Recomendaciones 60
5.3 Propuesta 61
5.3.1 Fundamentación de la Propuesta 62
5.3.2 Objetivo de la propuesta 63
5.3.3 Alcance y Beneficiarios 63
5.3.4 Diseño y estructura general de la propuesta 64
5.3.5 Ejes estratégicos 65
5.3.5.1 Eje 1: Planificación y seguimiento tributario del ICE 66
5.3.5.2 Eje 2. Gestión de costos, precios, márgenes y liquidez 70
5.3.5.3 Eje 3. Indicadores para la toma de decisiones 74
5.3.6 Matriz integradora de la propuesta 75
5.3.7 Plan de implementación 76

5.3.8 Recursos y viabilidad 77
5.3.9 Flujograma operativo 78
5.3.10 Seguimiento y evaluación de la propuesta 79
5.3.11 Resultados esperados 80
5.3.12 Consideraciones para su implementación 81
Referencias Bibliográficas 82
Anexos 90
Anexo A. Operacionalización de variables 90
Anexo B. Modelo de encuesta aplicada 92

Índice de Tablas

Tabla 1 30
Fórmulas para calcular el impuesto ad-Valorem a bebidas alcohólicas 30
Tabla 2 30
Fórmula para calcular el impuesto específico a bebidas alcohólicas 30
Tabla 3 37
Validez del instrumento de investigación aplicando coeficiente V de Aiken 37
Tabla 4 38
Confiabilidad del instrumento a través del Alpha de Cronbach y Omega de McDonald 38
Tabla 5 39
Estadísticos descriptivos de los constructos de estudio 39
Tabla 6 44
Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk 44
Tabla 7 47
Coeficiente de correlación Rho de Spearman aplicación de ICE y competitividad 47
Tabla 8 48
Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk análisis dimensional uno y dos 48
Tabla 9 49
Coeficiente de correlación Rho de Spearman dimensión uno y dos 49
Tabla 10 51
Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk análisis dimensional dos y tres 51
Tabla 11 52
Coeficiente de correlación Rho de Spearman dimensiones dos y tres 52
Tabla 12 63
Delimitación de los elementos de la propuesta sus alcances y beneficiarios 63
Tabla 13 66
Matriz de ejes de la propuesta 66
Tabla 14 67
Matriz operativa del eje 1 de la propuesta 67
Tabla 15 68
Ejemplo ilustrativo de la Herramienta de la propuesta relacionado al eje 1 68
Tabla 16 71

Matriz operativa del eje 2 gestión de costos precios márgenes y liquidez 71
Tabla 17 72
Matriz de escenarios del ICE con un ejemplo ilustrativo y valores simulados 72
Tabla 18 76
Matriz de Articulación y Herramientas de la Propuesta 76
Tabla 19 77
Cronograma de Ejecución y Plan de Implementación de la Propuesta Estratégica 77
Tabla 20 78
Matriz de Recursos y Viabilidad para la Implementación de la Propuesta Estratégica 78
Tabla 21 79
Matriz de Indicadores de Cumplimiento e Implementación Operativa 79
Tabla 22 90
Operacionalización de las variables de estudio 90

Índice de Figuras

Figura 1----------14
Base normativa aplicable al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) en Ecuador --------14
Figura 2----------23
Modelo teórico de la investigación ----------23
Figura 3----------28
Fórmula para la determinación de la base imponible a bebidas azucaradas ≤ 25 g/L----------28
Figura 4----------29
Fórmula para fijar la base imponible a bebidas azucaradas >25 g/L ----------29
Figura 5----------31
Tarifas ad-Valorem y específicas del ICE aplicadas a bebidas alcohólicas y cervezas --------31
Figura 6----------32
Tipo de empresa de acuerdo con su actividad específica ----------32
Figura 7----------32
Tamaño de la empresa según el número de empleados ----------32
Figura 8----------33
Años de experiencia en el mercado----------33
Figura 9----------34
Percepción del nivel de participación en el mercado local ----------34
Figura 10 ----------35
Cargo que desempeña el encuestado dentro de la empresa----------35
Figura 11 ----------40
Media aritmética y mediana del constructo uno aplicación del ICE ----------40
Figura 12 ----------40
Media aritmética y mediana del constructo dos competitividad ----------40
Figura 13 ----------41
Desviación estándar constructo uno ICE----------41
Figura 14 ----------41
Desviación estándar constructo dos competitividad----------41
Figura 15 ----------45
Histograma de frecuencias variable independiente ----------45
Figura 16 ----------45

Histograma de frecuencias variable dependiente ----------45
Figura 17 ----------47
Diagrama de tendencia y dispersión entre los constructos ICE y Competitividad ----------47
Figura 18 ----------50
Cuantiles teóricos vs. Observados: Dimensión Diseño normativo y aplicación del ICE ------50
Figura 19 ----------50
Cuantiles teóricos vs. Observados: Dimensión Competitividad empresarial y mercado ------50
Figura 20 ----------52
Diagrama de dispersión y tendencia de la correlación de Spearman entre Impacto del ICE en costos y precios y la Competitividad empresarial ----------52
Figura 21 ----------64
Flujograma conceptual y estructural de la propuesta----------64
Figura 22 ----------75
Tablero operativo de indicadores para la toma de decisiones ----------75
Figura 23 ----------79
Flujograma operativo de la propuesta ----------79

Capítulo I. Introducción

1.1 Antecedentes y contextualización

La tributación aplicada a las bebidas alcohólicas presenta diferencias importantes entre países, tanto en la intensidad de las tasas como en la frecuencia con que estas se modifican. Manthey et al. (2024) comparan la experiencia de varios países europeos y muestran que Letonia y Lituania registraron incrementos tributarios más sostenidos, mientras que Alemania y Polonia mantuvieron esquemas relativamente estables. Estas diferencias se relacionaron con variaciones en la recaudación y en el consumo de alcohol, por lo que el comportamiento del mercado no puede analizarse al margen de las decisiones fiscales adoptadas en cada país.

El estudio también evidencia que no todas las bebidas alcohólicas reciben el mismo tratamiento fiscal. El vino, por ejemplo, mantiene condiciones tributarias distintas frente a otras categorías de bebidas en algunos países europeos. Manthey et al. (2024) observan que los periodos con pocas modificaciones tributarias presentan un comportamiento más estable del consumo y de la recaudación, mientras que los aumentos de las tasas se relacionan con una mayor recaudación y una reducción del consumo. Para las empresas del sector, este escenario obliga a considerar los cambios tributarios como parte del análisis de la demanda y de la planificación comercial.

En Italia, la discusión sobre los impuestos aplicados a las bebidas azucaradas ha alcanzado incluso el ámbito constitucional. Jabalera Rodríguez (2024) examina la denominada *Sugar Tax* a partir de la Sentencia 49/2024 de la Corte Constitucional italiana. El análisis concluye que establecer un tratamiento fiscal diferenciado para estas bebidas no vulnera el principio de igualdad, siempre que la medida responda a una finalidad legítima. En este caso, la justificación se vincula con los riesgos asociados al consumo elevado de azúcar y con el propósito de utilizar la tributación como mecanismo de protección de la salud pública.

Desde esta perspectiva, la finalidad del impuesto supera el componente estrictamente recaudatorio. Jabalera Rodríguez (2024) señala que las medidas tributarias diferenciadas pueden justificarse cuando persiguen objetivos de salud pública, criterio que también ha sido promovido por organismos internacionales. En el caso de las bebidas azucaradas, la política fiscal busca modificar las condiciones económicas que rodean su consumo y generar incentivos para reducirlo, aun cuando ello pueda producir efectos sobre las empresas dedicadas a su producción y comercialización.

Para el caso español, Llamosas-Falcón et al. (2022) examinan la evolución del consumo de alcohol a lo largo de cuatro décadas y encuentran etapas con comportamientos diferentes. Los cambios observados coinciden con variaciones en las condiciones económicas, sociales y regulatorias del país. Dentro de estas últimas se incluyen medidas tributarias, restricciones publicitarias y otras políticas dirigidas al consumo de alcohol, lo que permite reconocer que la dinámica de este mercado responde a la interacción de varios factores.

Los cambios en los patrones de consumo también se reflejan en la preferencia por determinados tipos de bebidas y en prácticas de consumo intensivo entre algunos grupos jóvenes. Llamosas-Falcón et al. (2022) señalan que estas conductas representan un riesgo para la salud pública y modifican la dinámica del mercado de bebidas alcohólicas. En este escenario, las medidas regulatorias deben considerar tanto los objetivos de salud como las condiciones en las que operan los productores y comercializadores formales, especialmente frente a la presencia de productos de origen informal.

En Colombia, Zapata y Pabón (2023) examinan la tributación de las bebidas alcohólicas considerando su finalidad recaudatoria y regulatoria. El estudio revisa la evolución del esquema aplicado en ese país y lo contrasta con experiencias de otros países de la región. Los resultados muestran que la carga efectiva puede diferir entre categorías de

bebidas, especialmente por las características propias de cada producto y su contenido alcohólico. Estas diferencias son relevantes para comprender las condiciones tributarias bajo las cuales participan las empresas en el mercado.

Zapata y Pabón (2023) señalan que la estructura tributaria aplicada a las bebidas alcohólicas puede generar diferencias en la carga fiscal según el tipo de producto y su contenido de alcohol. Estas condiciones pueden influir en las decisiones de inversión y en la dinámica competitiva del sector. Los autores también advierten sobre la presencia de productos de origen informal, situación que dificulta los procesos de control y fiscalización. A partir de estos elementos, plantean la necesidad de revisar la política tributaria para buscar un mayor equilibrio entre los objetivos recaudatorios, regulatorios y las condiciones de funcionamiento del mercado.

En Argentina Chaz Sardi et al. (2023) analizan la situación de las empresas nacionales de bebidas azucaradas frente a la presencia de marcas transnacionales y productos importados. Los autores examinan cómo determinadas reformas tributarias y condiciones de mercado pueden generar diferencias competitivas entre los actores del sector. También abordan el debate sobre la responsabilidad asociada con el consumo de bebidas azucaradas y sus posibles efectos sobre la salud de la población.

Chaz Sardi et al. (2023) analizan también las medidas propuestas para reducir las diferencias competitivas entre empresas nacionales y actores extranjeros dentro del mercado argentino. Los autores señalan que la capacidad de negociación de los grandes grupos económicos puede influir en la configuración de determinadas decisiones regulatorias y tributarias. Esta situación puede generar asimetrías entre los participantes del mercado y afectar las condiciones en las que compiten las empresas nacionales.

En el contexto ecuatoriano, Sánchez-Vintimilla y Peñaloza-López (2024) estudian el ICE aplicado a productos como las bebidas alcohólicas y azucaradas. El análisis reconoce dos

propósitos del tributo: aportar a la recaudación fiscal y contribuir a regular el consumo de bienes asociados con riesgos para la salud. Los autores también relacionan las variaciones de la carga tributaria con cambios en los precios y en las decisiones de consumo, elementos que resultan pertinentes para comprender el comportamiento de estos mercados.

En el mercado ecuatoriano, las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados operan bajo condiciones tributarias que pueden incidir en la formación de precios y en sus decisiones de inversión. La aplicación del ICE contempla tarifas específicas vinculadas con características como el contenido de alcohol o la cantidad de azúcar, según corresponda. Estas disposiciones forman parte de la estructura tributaria que deben considerar productores, comercializadores e importadores al momento de definir sus costos y precios de venta. Las diferencias en la estructura de costos y en las condiciones de comercialización pueden generar variaciones entre los productos nacionales e importados.

Buenaventura-Vélez et al. (2021) analizan la vulnerabilidad de los pequeños productores del sector licorero frente a prácticas como la falsificación, la adulteración y el contrabando de bebidas alcohólicas. Los autores señalan que estas condiciones generan competencia desigual y pueden afectar la sostenibilidad de las empresas formales. También identifican dificultades relacionadas con la cultura tributaria, cuyo incumplimiento puede derivar en multas e intereses y limitar la capacidad financiera de los negocios. Estos elementos muestran que la competitividad del sector depende tanto de las condiciones del mercado como del cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Jaramillo y Estrella (2024) analizan la aplicación del ICE en Ecuador como parte de una política orientada a desincentivar el consumo de bebidas alcohólicas y azucaradas mediante el incremento de su carga tributaria. Los autores señalan que estas medidas también generan distintas percepciones entre los consumidores y los actores del sector empresarial. Mientras algunos relacionan el impuesto con cambios en los hábitos de consumo, desde el

ámbito productivo se advierte preocupación por sus posibles efectos sobre las ventas y por la presencia de productos comercializados fuera de los canales formales.

En el cantón Cuenca existe limitada evidencia empírica sobre la relación entre la aplicación del ICE y la competitividad de las empresas vinculadas con la producción y comercialización de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados. Esta ausencia de información específica justifica analizar el fenómeno desde el contexto local, considerando aspectos relacionados con la aplicación del tributo, los costos, los precios y la competitividad empresarial. El estudio busca aportar información que permita comprender esta relación dentro del marco tributario ecuatoriano.

1.2 Problema científico

¿Qué relación existe entre la aplicación del ICE y la competitividad de empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados en el cantón Cuenca?

1.3 Línea de investigación

Economía pública y política tributaria, orientada al estudio de la aplicación del ICE y su relación con la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados.

Ámbito: política fiscal, sistema tributario, economía aplicada

1.3.1 Objeto de estudio de la investigación

Aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)

1.3.2 Campo de acción

Relación entre la aplicación del ICE y la competitividad de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

1.4 Objetivo general

Analizar la relación entre la aplicación del ICE y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

1.5 Objetivos específicos

Examinar la normativa ecuatoriana vigente relacionada con el ICE aplicado a las bebidas alcohólicas y refrescos azucarados, identificando sus tasas, estructura y mecanismos de aplicación.

Describir la percepción de los actores empresariales sobre la aplicación del ICE y los aspectos vinculados con la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

Determinar la dirección y magnitud de la relación entre la aplicación del ICE y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

Diseñar una propuesta de estrategias de gestión tributaria y financiera orientada a fortalecer la capacidad de respuesta de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca frente a la aplicación del ICE.

1.6 Hipótesis

H1: Existe una relación estadísticamente significativa entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

1.7 Variables

Variable independiente (x): Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

Variable dependiente (y): Competitividad empresarial.

1.8 Justificación de la investigación

El Impuesto a los Consumos Especiales establecido en la legislación tributaria ecuatoriana constituye un instrumento de política fiscal orientado a la recaudación de ingresos y a la regulación del consumo de determinados bienes. Entre los productos sujetos a este impuesto se encuentran las bebidas alcohólicas y los refrescos azucarados, cuya tributación también se relaciona con objetivos de salud pública debido a los posibles efectos asociados con su consumo. Desde el ámbito empresarial, la aplicación del ICE adquiere relevancia por su relación con los costos, los precios y las condiciones de competencia de las empresas que operan en estos sectores.

Las empresas dedicadas a las bebidas alcohólicas y refrescos azucarados desarrollan sus actividades en un mercado condicionado por la carga tributaria, las preferencias de los consumidores y las diferencias existentes entre productos nacionales e importados. Dentro de este contexto, el ICE forma parte de los elementos que intervienen en la estructura de costos y en la determinación de precios. La respuesta de cada empresa puede ser distinta, puesto que depende de sus características operativas, su tamaño y de las posibilidades que tenga para asumir una parte del tributo o trasladarla al precio pagado por el consumidor.

El análisis de la relación entre el ICE y la competitividad empresarial se sustenta en enfoques de la economía industrial, la tributación y la competitividad sistémica. Estos referentes permiten examinar cómo la aplicación del impuesto puede vincularse con aspectos del mercado como la elasticidad de la demanda, la sustitución de productos, los cambios en las condiciones de competencia y la presencia de actividades informales. En el caso ecuatoriano, estas relaciones adquieren particular relevancia por las características propias de su estructura económica y tributaria.

La pertinencia de esta investigación radica en disponer de información obtenida directamente del sector empresarial para examinar el ICE dentro del contexto estudiado. Los hallazgos permiten valorar el tributo desde su aplicación práctica y aportan elementos para

orientar decisiones empresariales relacionadas con la gestión tributaria y la competitividad. Al mismo tiempo, ofrecen información que puede ser considerada al analizar el equilibrio entre la recaudación fiscal, los objetivos de salud pública y las condiciones productivas de las actividades gravadas.

El estudio de la relación entre el ICE y la competitividad de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca permite ampliar el conocimiento sobre la interacción entre política tributaria y desempeño empresarial en este sector. Los resultados pueden aportar una referencia para comprender cómo los actores empresariales perciben la aplicación del impuesto y su relación con aspectos como los costos, los precios y la competitividad. A partir de esta evidencia, la investigación puede servir como antecedente para futuros estudios vinculados con tributación indirecta y gestión empresarial en contextos similares.

Capítulo II. Marco Teórico

2.1 Revisión de la literatura y desarrollo de hipótesis específicas

En este capítulo se integran antecedentes teóricos y empíricos relacionados con la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad empresarial. La revisión comprende estudios desarrollados en distintos contextos y fundamentos asociados con las variables definidas para la investigación. Su análisis permite establecer el soporte conceptual necesario para interpretar la relación planteada y sustentar la hipótesis general del estudio.

2.2. Carga impositiva especial y su efecto en la sostenibilidad económica de las empresas

conceptualización del impuesto a los consumos especiales

El ICE forma parte de la tributación indirecta aplicada en Ecuador a determinados bienes y servicios. Su diseño responde a dos propósitos principales: obtener recursos fiscales y establecer un tratamiento diferenciado para consumos que, por sus características, están sujetos a una regulación específica. Entre ellos se incluyen productos asociados con efectos sobre la salud y otros bienes considerados dentro de las categorías gravadas por la legislación ecuatoriana (Cedeño-Cedeño & Zambrano-Intriago, 2025).

Sánchez-Vintimilla y Peñaloza-López (2024) ubican al ICE dentro de los impuestos indirectos que recaen sobre categorías específicas de bienes y servicios, independientemente de que tengan origen nacional o importado. Entre los productos comprendidos se encuentran el tabaco, las bebidas alcohólicas y las bebidas azucaradas. Para las empresas, su aplicación adquiere relevancia porque el tributo se incorpora a las condiciones económicas bajo las cuales se determinan costos, precios y decisiones comerciales.

El ICE se configura como un gravamen aplicado de manera selectiva a determinados bienes y servicios, ya sea por sus características de consumo o por los objetivos fiscales y

regulatorios asociados con su aplicación. Una de sus particularidades es la posibilidad de trasladar total o parcialmente la carga impositiva a terceros, con frecuencia al consumidor final. Esta dinámica puede ser considerada por las empresas productoras y comercializadoras dentro de sus decisiones de fijación de precios y manejo de márgenes de rentabilidad (Fernández, 2023).

La carga impositiva del ICE corresponde a un gravamen indirecto y selectivo que cumple una doble función: fiscal, por su aporte a la recaudación, y extrafiscal, por su finalidad regulatoria (Cedeño-Cedeño & Zambrano-Intriago, 2025). La posibilidad de trasladar total o parcialmente esta carga al consumidor puede generar variaciones en los costos y en los precios finales de los productos gravados (Fernández, 2023). Para las empresas del sector, estas condiciones pueden representar una presión sobre los márgenes de rentabilidad y la competitividad, especialmente cuando la demanda responde a cambios en los precios. Frente a este escenario, las organizaciones pueden requerir ajustes en sus estrategias comerciales para mantener sus niveles de venta y participación en el mercado.

2.2.1 Carga tributaria empresarial

La presión fiscal efectiva representa la carga que soportan las empresas como resultado del conjunto de impuestos que deben asumir en relación con sus ingresos y resultados económicos. Esta carga puede analizarse a partir del peso que las obligaciones tributarias representan sobre la situación financiera de los contribuyentes y de su relación con variables como la liquidez, la rentabilidad y la inversión. En este contexto, una mayor presión tributaria puede generar variaciones en los resultados financieros y en la capacidad de inversión de las empresas (Quispe-Fernández & Ayaviri-Nina, 2021).

Complementando esta definición, Lojano Suárez et al. (2024) analizan las cargas tributarias como un componente que puede generar presión financiera y administrativa sobre

las empresas y relacionarse con su rentabilidad y operatividad. Los autores consideran también las dificultades derivadas de la complejidad del sistema tributario y de las limitaciones en el conocimiento fiscal. Estas condiciones pueden restringir la capacidad de crecimiento de las empresas y afectar su sostenibilidad y competitividad.

Desde el ámbito financiero, Quispe-Fernández y Ayaviri-Nina (2021) relacionan la carga tributaria con los recursos que las empresas deben destinar al cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Los autores advierten que modificaciones en las tasas o en la cantidad de tributos pueden reflejarse en la disponibilidad de liquidez y en las posibilidades de inversión. Cuando estas obligaciones adquieren un peso elevado frente a los ingresos empresariales, también pueden restringir los recursos disponibles para financiar las actividades propias de la organización.

La evidencia cuantitativa recopilada por Andreyeva et al. (2022) permite dimensionar la respuesta del mercado ante los impuestos sobre bebidas azucaradas. En su revisión sistemática y metaanálisis, los autores encontraron que, en promedio, el 82 % del impuesto se reflejó en el precio pagado por el consumidor. También estimaron una disminución aproximada del 15 % en las ventas de las bebidas gravadas y una elasticidad-precio de −1,59. Estos resultados muestran que el traslado del tributo al precio y la reacción de la demanda pueden variar de manera relevante cuando se aplican este tipo de medidas fiscales.

Los antecedentes examinados muestran que la carga tributaria debe analizarse junto con las condiciones financieras y competitivas de las empresas. Aspectos como el traslado del impuesto, la reacción de los precios, la disponibilidad de liquidez, la rentabilidad y las posibilidades de inversión ayudan a comprender las distintas respuestas que pueden adoptar las organizaciones frente a este tipo de obligaciones fiscales.

2.2.2 Estructura normativa del ICE en Ecuador

El ICE en Ecuador es un tributo indirecto y selectivo establecido para gravar determinados bienes y servicios, entre ellos aquellos considerados suntuarios o asociados con efectos negativos sobre la salud. Su marco legal se sustenta en la Constitución de la República del Ecuador, el Código Tributario y la Ley de Régimen Tributario Interno (Constitución de la República del Ecuador, 2008; Código Tributario, 2005; Ley de Régimen Tributario Interno, 2004). Desde una perspectiva jurídico-económica, Rojas (2026) analiza críticamente los impuestos aplicados a las bebidas azucaradas y plantea cuestionamientos relacionados con su eficacia, equidad y efectos sobre los distintos grupos de consumidores.

Profundizando en este marco legal y normativo, la Ley de Régimen Tributario Interno establece las disposiciones que regulan la aplicación del ICE y ha sido objeto de diversas reformas, entre ellas las introducidas por la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria de 2019. En los bienes de producción nacional, el hecho generador se produce con la transferencia realizada por el fabricante, mientras que, en el caso de las mercancías importadas, ocurre con su desaduanización. Asimismo, el Estado constituye el sujeto activo del impuesto y su administración corresponde al Servicio de Rentas Internas (Ley de Régimen Tributario Interno [LRTI], 2004).

Complementando esta perspectiva, Guerrero García et al. (2024) analizan la evolución de las reformas tributarias implementadas en Ecuador entre 2020 y 2023 y destacan los cambios introducidos mediante distintas disposiciones legales durante este periodo. Los autores señalan que estas reformas han modificado diversos componentes del sistema tributario ecuatoriano y responden a objetivos relacionados con la recaudación, la simplificación y la sostenibilidad fiscal. En este contexto, la aplicación del ICE debe analizarse dentro de un marco normativo sujeto a modificaciones periódicas que las empresas deben considerar para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Dentro de la política tributaria ecuatoriana, el ICE cumple propósitos que trascienden la obtención de ingresos fiscales. Torres Rodas y Pesántez Álvarez (2024) señalan que este impuesto aporta recursos para el financiamiento público y, paralelamente, busca regular el consumo de determinados bienes considerados suntuarios o asociados con efectos perjudiciales para la salud o el ambiente. Esta doble finalidad explica su utilización como un tributo de carácter recaudatorio y regulatorio.

Un antecedente territorial es presentado por Catota-Guamangallo et al. (2024), quienes estudian el comportamiento de la recaudación del ICE en Latacunga durante 2021 y 2022. Aunque el monto total recaudado disminuyó en el segundo año, algunas categorías vinculadas con alcohol, cerveza y bebidas no alcohólicas mostraron un comportamiento diferente. El estudio relaciona además la aplicación del tributo con elementos de la estructura de costos y con ajustes en los precios, aspectos que resultan pertinentes para examinar las condiciones competitivas de los negocios sujetos al impuesto.

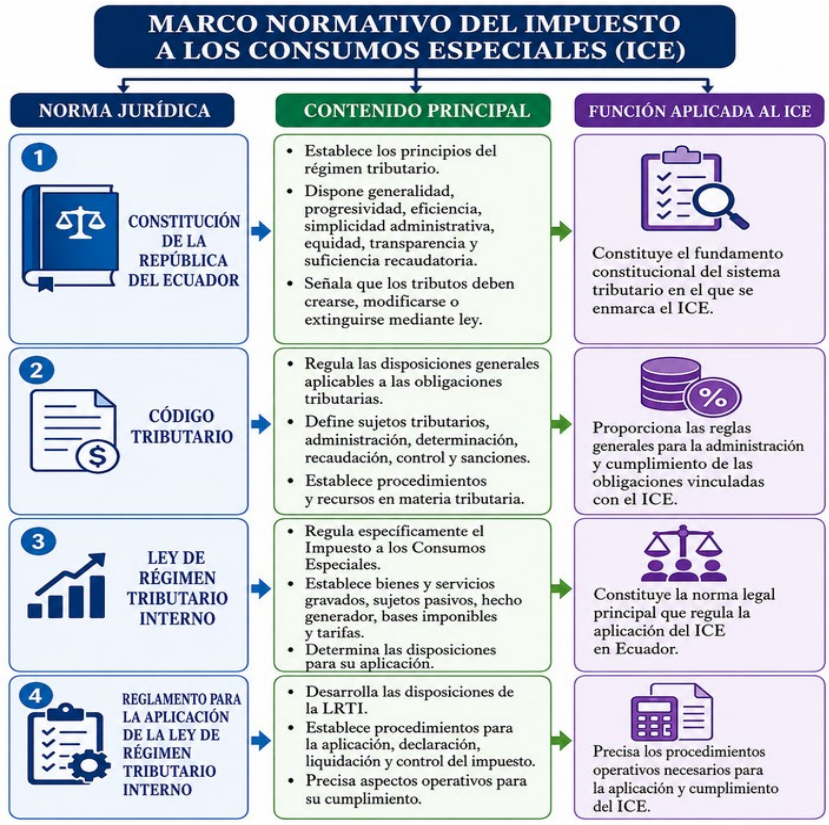
Al analizar de manera integral las implicaciones del ICE, la literatura revisada muestra que este tributo cumple una función recaudatoria y regulatoria dentro del sistema tributario ecuatoriano. Sánchez-Vintimilla y Peñaloza-López (2024) destacan su aplicación sobre determinados productos y su finalidad relacionada con la recaudación y la regulación del consumo, mientras que Catota-Guamangallo et al. (2024) evidencian su relevancia recaudatoria a partir del análisis realizado en el cantón Latacunga. A su vez, Guerrero García et al. (2024) señalan que el sistema tributario ecuatoriano ha experimentado distintas reformas en los últimos años, aspecto que debe ser considerado por las empresas para el cumplimiento de sus obligaciones.

Finalmente, Segovia et al. (2020) analizan los efectos de la tributación de las bebidas azucaradas en Ecuador mediante un Sistema de Demanda Casi Ideal Cuadrático (QUAIDS), utilizando información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos

y Rurales. El estudio estima elasticidades precio propias y cruzadas para diferentes categorías de bebidas y grupos de consumidores, lo que permite identificar cambios en la demanda ante variaciones en los precios. Los autores muestran que la respuesta de los consumidores difiere según el nivel de ingreso y de consumo, aspecto relevante para comprender el comportamiento del mercado frente a la aplicación de impuestos sobre este tipo de productos. A continuación, se muestra la Figura 1 en la cual se detalla la base jurídica en la cual se ampara el ICE.

Figura 1

Base normativa aplicable al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) en Ecuador



Nota. Elaboración propia con base en la Constitución de la República del Ecuador, el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

2.2.3 Impacto del ICE en los costos empresariales

Desde la teoría económica y la gestión financiera, el incremento en los importes de los factores productivos originados de un aumento de los impuestos, incide de manera directa en la estructura económica de las empresas, la carga tributaria eleva los costos marginales y totales al encarecer insumos procesos productivos o la propia actividad gravada, esto reduce la rentabilidad y altera las decisiones de producción, inversión y empleo, estas cargas impositivas generan efectos de traslación pues una parte puede ser transferida a los precios finales, otra absorbida por los factores productivos y otra asumida por el productor (Yáñez Henríquez, 2021).

Al profundizar en la relación entre los impuestos especiales, los precios y la respuesta de la demanda, Llamas Rembao et al. (2024) analizan una reforma al impuesto especial aplicado al tabaco en México. Los autores evalúan cambios en los precios y en el consumo a partir de distintas modificaciones impositivas y muestran que un incremento del impuesto puede reducir la demanda e incrementar la recaudación fiscal, aunque los efectos varían según el nivel de precios y las características de las marcas. Este antecedente permite observar que la respuesta del mercado frente a los impuestos especiales depende, entre otros factores, de la elasticidad de la demanda y de las condiciones particulares de cada producto.

Sin embargo, las modificaciones tributarias y arancelarias no generan las mismas condiciones para todos los actores del mercado. Moreta-Camacho y Rojas Sánchez (2024), al analizar la reforma arancelaria aplicada al sector textil ecuatoriano, señalan que los cambios en los aranceles pueden relacionarse con los costos de adquisición de materias primas y con la competitividad de los productores. En particular, la reducción de aranceles sobre determinados productos importados puede facilitar el acceso a insumos a menores costos, aunque sus efectos dependen de las condiciones de abastecimiento, la capacidad de importación y las características de las empresas.

A partir de los antecedentes revisados, la aplicación del ICE puede relacionarse con la estructura de costos y la fijación de precios de los bienes gravados. La literatura analizada muestra que estas condiciones dependen de aspectos como la traslación de la carga tributaria, la elasticidad de la demanda, las características del mercado y la capacidad de las empresas para absorber o trasladar el impuesto. Estos elementos permiten comprender la relación entre la aplicación del ICE y las condiciones en las que las empresas desarrollan sus actividades productivas y comerciales.

2.2.4 Efectos económicos del ICE en la empresa

Ruso León et al. (2024) estudian el comportamiento fiscal ecuatoriano durante el periodo 2000–2021, tomando como referencia la presión tributaria y la evolución de la deuda pública. Si bien reconocen el papel de los ingresos tributarios en el financiamiento estatal, sus estimaciones no encontraron evidencia de causalidad ni de una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables analizadas. Este antecedente permite ubicar el estudio del ICE dentro de un entorno fiscal más amplio, en el que las empresas desarrollan sus actividades económicas.

Otro antecedente nacional es el de Andrade Guamán et al. (2024), quienes examinan conjuntamente la evolución de los tributos y de la inversión privada ecuatoriana entre 2005 y 2021 mediante un modelo VAR. Los autores encontraron vínculos de largo plazo entre las variables y observaron una reducción de la inversión durante parte del periodo estudiado, coincidente con modificaciones fiscales. Este resultado aporta elementos para considerar que las decisiones empresariales de inversión pueden desarrollarse en interacción con las condiciones tributarias existentes.

Pazmiño Ortiz et al. (2025) examinan los cambios tributarios aplicados en Ecuador durante 2024 y sus implicaciones para la gestión empresarial. Entre las modificaciones analizadas se encuentra el aumento del IVA del 12 % al 15 %, situación que, junto con otras

obligaciones fiscales, demandó mayores recursos para atender el capital de trabajo. Los autores muestran además que la respuesta de las empresas no fue uniforme, pues estuvo condicionada por su tamaño y actividad económica, lo que obligó a realizar ajustes financieros y operativos frente al nuevo escenario tributario.

2.3 Capacidad competitiva de las empresas en entornos de alta carga tributaria

La gestión anticipada de las obligaciones fiscales puede formar parte de las decisiones financieras de una empresa. Ortiz-Guevara et al. (2024), al estudiar microempresas ecuatorianas, vinculan esta práctica con la administración de la liquidez y el aprovechamiento de los recursos disponibles. Desde esta perspectiva, organizar previamente las obligaciones tributarias puede ofrecer mayor margen para decidir sobre reinversión y otras necesidades propias del funcionamiento empresarial.

Las reformas tributarias también pueden exigir cambios en la forma en que las PYMEs organizan sus recursos. Villalta-Santana y Monroy-Baquerizo (2025) estudian las modificaciones fiscales aplicadas en Ecuador durante 2023 y 2024 y señalan diferencias en sus efectos sobre la sostenibilidad y competitividad empresarial. Entre los aspectos identificados se encuentran mayores exigencias administrativas, presión sobre la liquidez y limitaciones para destinar recursos a inversión. Ante estas condiciones, la adaptación de la gestión financiera y tributaria se convierte en una respuesta necesaria para mantener la operación de las empresas.

Sin embargo, la capacidad de adaptación empresarial puede verse condicionada cuando determinadas estructuras tributarias incrementan la carga fiscal efectiva y generan distorsiones en los precios. Barrios Condori (2025), al analizar el fenómeno del “impuesto sobre impuesto” mediante una revisión comparativa entre América y Europa, señala que la imposición acumulativa puede afectar la eficiencia y la equidad del sistema tributario, además de generar efectos sobre los precios y la competitividad de los sectores económicos.

Estas condiciones pueden incrementar los costos asociados con la actividad empresarial y limitar la capacidad de las organizaciones para competir en el mercado.

En entornos caracterizados por una elevada carga fiscal y cambios frecuentes en la normativa tributaria, la capacidad competitiva puede relacionarse con la habilidad de las empresas para gestionar sus recursos, preservar la liquidez, mantener márgenes de rentabilidad y adaptarse a las condiciones del mercado. En este contexto, una adecuada planificación tributaria y gestión de costos puede facilitar la toma de decisiones sobre precios, inversión y uso de los recursos disponibles. Estas estrategias adquieren especial relevancia en empresas sujetas al ICE, debido a que deben considerar la carga tributaria dentro de sus decisiones financieras y comerciales (Ortiz-Guevara et al., 2024; Villalta-Santana & Monroy-Baquerizo, 2025; Barrios Condori, 2025).

2.3.1 Competitividad en precios

Las decisiones sobre precios requieren conocer con precisión los costos que intervienen en la operación empresarial. Torres Alva et al. (2024) plantean que el análisis estratégico de estos costos aporta información para definir precios y evaluar la rentabilidad. Su enfoque considera elementos de la cadena de valor y del posicionamiento de la empresa, lo que permite relacionar la estructura de costos con las condiciones del mercado y con los márgenes que la organización busca mantener.

En las PYMEs, el manejo de los costos adquiere especial importancia cuando existen restricciones financieras y presión competitiva. A partir de una revisión de estudios previos, Barrueto Pérez y Marchena Barrueto (2024) relacionan la gestión estratégica de costos con la capacidad de estas empresas para sostener sus operaciones. También consideran la innovación, la adaptación al mercado y los ajustes en la gestión como respuestas posibles frente a entornos cambiantes. En empresas sujetas al ICE, este análisis resulta pertinente al momento de evaluar precios y márgenes.

El traslado del impuesto al precio final no necesariamente ocurre de la misma manera en todos los productos. Segovia et al. (2020) muestran, para el caso ecuatoriano, que la reacción de la demanda de bebidas azucaradas varía entre categorías de productos y grupos de consumidores. Andreyeva et al. (2022) aportan evidencia complementaria al identificar que una parte importante del impuesto puede incorporarse al precio y relacionarse con reducciones en las ventas. Por ello, la respuesta de los consumidores y la posibilidad de asumir o transferir la carga tributaria son aspectos que deben considerarse en las decisiones empresariales sobre precios.

A partir de los antecedentes revisados, la competitividad en precios puede estar relacionada con la estructura de costos, la capacidad de trasladar la carga tributaria y la sensibilidad de la demanda frente a variaciones en los precios. En las empresas sujetas al ICE, estos elementos adquieren relevancia debido a que las decisiones sobre absorción o traslado del impuesto pueden vincularse con los márgenes de rentabilidad y con las condiciones en las que las empresas compiten en el mercado.

2.3.2 Productividad empresarial

La productividad también depende de la información disponible para planificar y controlar las operaciones. Rojas Restrepo et al. (2024) identifican diversas herramientas de contabilidad de gestión empleadas en proyectos productivos, entre ellas los presupuestos, el análisis de costos y el *Balanced Scorecard*. Estos instrumentos permiten organizar información útil para supervisar el uso de los recursos y respaldar las decisiones administrativas, lo que puede favorecer la eficiencia de las actividades empresariales y la sostenibilidad de los proyectos.

En el ámbito tributario, la eficiencia operativa también puede relacionarse con los mecanismos de control y prevención adoptados por las empresas. Dugllay-Tenecela y Torres-Palacios (2023), al analizar MIPYMES del cantón Cuenca, señalan que la aplicación de

medidas preventivas, el fortalecimiento del control interno y la realización de auditorías tributarias pueden favorecer una gestión tributaria más organizada. Entre los resultados del estudio se identifican reducciones en el tiempo destinado a la gestión tributaria y en los costos asociados, así como mejoras en la identificación y corrección de errores y una menor presencia de sanciones fiscales. Estos elementos muestran la importancia de las prácticas preventivas para optimizar los procesos vinculados con el cumplimiento tributario.

La productividad empresarial también puede analizarse desde factores relacionados con la gestión interna y la responsabilidad social. Ynoñan Martino y Contreras Rivera (2025), mediante una revisión sistemática de la literatura, analizan la relación entre la responsabilidad social empresarial y la productividad en el sector industrial. Los autores señalan que las prácticas de responsabilidad social pueden favorecer el desempeño de los trabajadores, su motivación y permanencia en la organización, aspectos que se relacionan con la productividad. De esta manera, la gestión de los recursos humanos y la consideración de los grupos de interés constituyen elementos que pueden complementar las estrategias orientadas a mejorar el desempeño productivo de las empresas.

2.3.3 Participación de mercado

El comportamiento de las ventas constituye una referencia importante para valorar la posición competitiva de una empresa. Mendes et al. (2023) estudian organizaciones que participan en clústeres y examinan su vinculación con redes de cooperación y procesos de internacionalización. Los resultados muestran relaciones favorables con indicadores de desempeño como el crecimiento de las ventas, la innovación y las actividades de investigación y desarrollo. El acceso a mercados internacionales aparece además como una alternativa que puede ampliar las oportunidades de las empresas que forman parte de estas redes.

Los cambios en el mercado también obligan a las empresas a revisar la manera en que organizan sus actividades y se relacionan con los clientes. Florez Cardoso y Florez Cardoso (2024) identifican, entre las tendencias recientes de la administración empresarial, la incorporación de tecnologías digitales, nuevos criterios de sostenibilidad y una mayor atención a la experiencia del consumidor. Los autores consideran además el uso de plataformas digitales, modelos circulares y alianzas estratégicas como alternativas para responder a las transformaciones del entorno empresarial.

A partir de los antecedentes revisados, la participación de mercado y el comportamiento de las ventas constituyen elementos relevantes para analizar la competitividad empresarial. Estos aspectos pueden relacionarse con las condiciones de precios, la respuesta de la demanda, la capacidad de innovación y las estrategias adoptadas por las empresas frente a las características del mercado. En las organizaciones sujetas al ICE, la carga tributaria forma parte de las condiciones económicas que deben considerarse dentro de las decisiones comerciales y competitivas.

2.3.4 Capacidad estratégica empresarial

Frente a las exigencias del entorno tributario, las empresas pueden fortalecer su capacidad de respuesta mediante estrategias orientadas a mejorar el conocimiento y el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Rosado Mindiolaza (2023) destaca la importancia de la cultura tributaria y de la capacitación dirigida a profesionales y empresarios como mecanismos para promover el cumplimiento y reducir prácticas de evasión. Asimismo, la educación fiscal y el conocimiento de las obligaciones tributarias favorecen una actuación más informada de los contribuyentes y fortalecen su relación con la administración tributaria. Estas prácticas constituyen elementos que pueden incorporarse a la gestión empresarial para anticipar riesgos y prevenir contingencias relacionadas con el cumplimiento fiscal.

Las posibilidades de actuación de una empresa no dependen únicamente de sus decisiones internas. David et al. (2025), al estudiar PYMEs de América Latina y el Caribe, encuentran que el acceso a recursos financieros, las condiciones regulatorias y la infraestructura tecnológica forman parte del entorno que puede favorecer o limitar la innovación y la competitividad. También destacan el papel de la estabilidad institucional y señalan que, frente a escenarios de mayor incertidumbre, las empresas pueden recurrir a la diversificación, la cooperación y otras formas de adaptación.

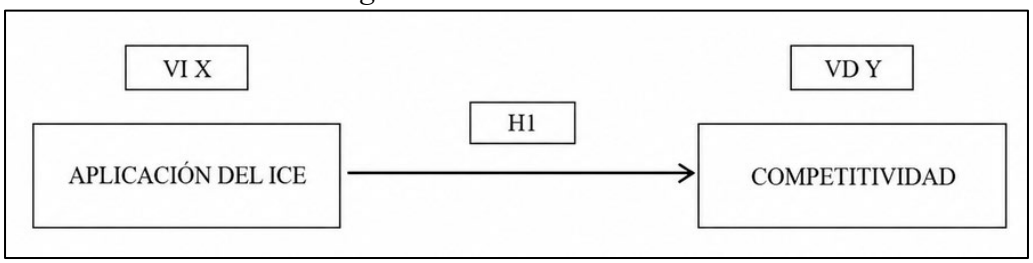
La planificación estratégica ofrece a las organizaciones una base para definir el rumbo de sus actividades y responder a escenarios cambiantes. Jara Jiménez et al. (2024) explican que este proceso articula los objetivos empresariales con las decisiones sobre el uso de los recursos. También permite anticipar tendencias, reconocer oportunidades y valorar riesgos antes de adoptar determinadas acciones. Desde esta perspectiva, la planificación es un apoyo para la adaptación de la empresa y la continuidad de sus actividades a mediano y largo plazo.

En las empresas sujetas al ICE, esta capacidad estratégica adquiere relevancia debido a que las decisiones financieras, comerciales y operativas deben considerar las condiciones tributarias que forman parte de su entorno. La planificación, el control de los recursos y la capacidad de adaptación pueden contribuir a que las organizaciones respondan de manera más organizada frente a cambios normativos y fiscales, sin que ello implique establecer una relación causal directa entre estas estrategias y los efectos derivados del impuesto.

En consecuencia, la Figura 2 muestra el modelo teórico de la investigación y la relación planteada entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad empresarial, conforme a la hipótesis general del estudio.

Figura 2

Modelo teórico de la investigación



Nota. La figura representa el modelo teórico de la investigación, en el que se plantea la relación entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales, como variable independiente, y la competitividad, como variable dependiente.

Capítulo III. Marco metodológico

La investigación combinó procedimientos cuantitativos y documentales para abordar el problema planteado. La revisión de la normativa permitió examinar los criterios jurídicos, el diseño y la finalidad recaudatoria asociados con el ICE; paralelamente, la información recogida en las empresas proporcionó los datos necesarios para analizar estadísticamente su relación con la competitividad. Esta combinación permitió estudiar el fenómeno desde sus componentes normativos y empíricos.

A su vez, el componente cuantitativo permitió analizar los datos obtenidos mediante la encuesta, con la utilización de herramientas de estadística descriptiva e inferencial. Este análisis hizo posible examinar el comportamiento de las variables y posteriormente contrastar la hipótesis general formulada en la investigación. También permitió analizar de forma empírica la variable independiente y su relación con los aspectos vinculados con la competitividad empresarial. La integración de los componentes documental y cuantitativo permitió relacionar los fundamentos normativos con la información obtenida de las empresas participantes, facilitando una comprensión más amplia del fenómeno estudiado.

El componente documental permitió examinar la aplicación del ICE a partir de la normativa que regula el tributo y de las condiciones económicas relacionadas con los sectores analizados. Esta revisión se utilizó para interpretar aspectos vinculados con el diseño normativo y la finalidad recaudatoria del impuesto, y posteriormente relacionarlos con la información obtenida mediante la encuesta. De esta forma, el análisis documental sirvió como complemento para la interpretación de los resultados cuantitativos.

l diseño fue no experimental, puesto que las variables fueron estudiadas en las condiciones en que se presentaron dentro del contexto analizado. No se introdujeron tratamientos ni modificaciones sobre la aplicación del ICE o sobre la competitividad empresarial. La información normativa y empírica fue examinada sin intervención sobre las

unidades participantes, de acuerdo con las características propias de este tipo de diseño (Hernández Sampieri et al., 2014).

La investigación fue de corte transversal, puesto que la recolección de los datos se realizó en un único momento temporal. Este diseño permitió describir y analizar las variables objeto de estudio tal como se manifestaron durante el periodo establecido para la investigación, sin efectuar un seguimiento longitudinal de las unidades de análisis.

El alcance de la investigación fue correlacional, debido a que se orientó a examinar el grado de asociación existente entre la aplicación del ICE y la competitividad empresarial. Para ello, se analizaron los datos obtenidos a partir de las dimensiones e indicadores definidos en la operacionalización de las variables, relacionados, entre otros aspectos, con la aplicación del tributo, los costos, los precios y la competitividad. De este modo, se determinó la dirección, magnitud y significancia estadística de la relación entre las variables dentro de la población estudiada, sin establecer relaciones de causalidad entre ellas (Hernández Sampieri et al., 2014).

Se utilizaron diversos métodos de investigación de manera articulada y coherente con los objetivos del estudio. El método analítico-sintético se aplicó en la construcción del marco teórico, lo que permitió descomponer los elementos normativos, doctrinarios y económicos relacionados con el ICE para posteriormente integrarlos en una comprensión conjunta de su relación con la competitividad empresarial. El método histórico-lógico sustentó el planteamiento del problema y el marco teórico mediante el análisis de la evolución normativa del ICE y su lógica de aplicación en el entorno económico y fiscal ecuatoriano. El método inductivo-deductivo se utilizó en el planteamiento del problema, el desarrollo del marco teórico y el análisis de los resultados, facilitando la interpretación de la evidencia empírica a la luz de los fundamentos teóricos. Finalmente, el método estadístico se empleó para el procesamiento y análisis de los datos cuantitativos mediante estadística descriptiva e

inferencial. Se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk y, posteriormente, el coeficiente de correlación Rho de Spearman, con el propósito de determinar el grado, dirección y significancia de la asociación entre las variables y contrastar la hipótesis general de la investigación.

En coherencia con el enfoque de la investigación, se aplicaron técnicas e instrumentos orientados a la obtención de información primaria necesaria para el análisis de la relación entre la aplicación del ICE y la competitividad empresarial. La encuesta se utilizó como técnica cuantitativa y se empleó como instrumento un cuestionario estructurado a partir de tres dimensiones derivadas de la operacionalización de las variables, dos relacionadas con la variable independiente y una vinculada con la variable dependiente. El instrumento estuvo dirigido a gerentes, propietarios, contadores y responsables de la gestión administrativa y financiera de las empresas productoras, comercializadoras e importadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca. Su propósito fue recopilar información relacionada con la aplicación del ICE, los costos, los precios y los aspectos vinculados con la competitividad empresarial.

La unidad de análisis estuvo constituida por las empresas productoras, comercializadoras e importadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados ubicadas en el cantón Cuenca, consideradas actores vinculados con la producción y comercialización de este tipo de productos. De acuerdo con la información obtenida del Servicio de Rentas Internas, se identificaron 23 empresas o establecimientos cuya actividad principal se relaciona con la producción, importación o comercialización de bebidas alcohólicas, refrescos azucarados y cerveza artesanal; por tanto, esta cantidad constituyó la población de la investigación. Debido al reducido tamaño de la población, no se aplicó una fórmula para determinar una muestra y se trabajó con el 100 % de las unidades identificadas, por lo que se

realizó un censo de la población identificada. Esta decisión permitió incorporar la totalidad de las unidades que conformaron la población definida para la investigación.

3.1 Consideraciones éticas

Esta investigación sobre el impacto del ICE en la competitividad de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados de la ciudad de Cuenca se rige por los principios de respeto a las personas, empresas e importadoras de esta industria, respetando la integridad científica y ética. Al utilizar el instrumento de investigación como la encuesta los datos se manejaron de manera anónima, con riesgo mínimo para los encuestados, la participación fue voluntaria y con consentimiento informado, se explicó además el objetivo del estudio, el procedimiento y el uso exclusivamente académico de los datos.

Para proteger a los participantes, no se recogen nombres, ni razón social, los resultados se presentan de forma agregada y la base de datos obtenida sirvieron solamente para construir correlaciones estadísticas. Además, no se formularon preguntas que perjudiquen a las empresas e importadoras, los resultados se presentaron con transparencia y se citaron correctamente las fuentes tanto narrativas como parentéticas

Capítulo IV. Resultados y Discusión

4.1 Método de cálculo del ICE para bebidas alcohólicas y refrescos azucarados

En correspondencia con el objetivo específico, orientado a examinar la normativa ecuatoriana vigente relacionada con el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y su aplicación en las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados en la ciudad de Cuenca, se realizó un análisis documental de las disposiciones legales aplicables. A partir de esta revisión, se detallan los procedimientos establecidos para determinar el ICE según el tipo de producto, considerando las bases imponibles, tarifas y fórmulas de cálculo correspondientes, incluido el método *ad-Valorem*.

4.1.1 Cálculo del ICE para bebidas azucaradas

De acuerdo con las disposiciones establecidas en la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria (2019) emitida por la Asamblea Nacional y publicada en el Registro Oficial No. 111, para las bebidas gaseosas carbonatadas, jugos artificiales y similares con contenido de azúcar de caña menor o igual a 25 gramos por litro se aplica una tarifa del 10%. Se exceptúan aquellos productos que contengan fruta natural en un porcentaje mayor o igual al 50% por envase. En la Figura 3 se presenta la fórmula para determinar la base imponible del tributo en función del precio de venta del fabricante o importador.

Figura 3

Fórmula para la determinación de la base imponible a bebidas azucaradas ≤ 25 g/L

Bebidas no alcohólicas carbonatadas y energizantes, gaseosas **(hasta 25 gr azúcar)**	**Precio ex planta o ex aduana /(1+IVA)*(1+ ICE) *1,30**

Nota. Fórmula para el cálculo de la base imponible del ICE aplicable a bebidas azucaradas menor o igual a 25 g/L, con base a la Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria (2019), Art. 30, que reforma al Art. 76 de la LRTI, Asamblea Nacional del Ecuador.

En lo referente al impuesto específico, la Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el SRI (2025) establece para 2026 una tarifa de USD 0,18 por cada 100 gramos de azúcar añadida en las bebidas no alcohólicas y gaseosas cuyo contenido de azúcar sea superior a 25 gramos por litro, excepto las bebidas energizantes. A continuación, en la Figura 4 se presenta la fórmula utilizada para determinar la base imponible específica correspondiente a este tipo de bebidas.

Figura 4

Fórmula para fijar la base imponible a bebidas azucaradas >25 g/L

Bebidas no alcohólicas gaseosas carbonatadas o energizante (**sobre 25 gr azúcar)**	**(Grado azúcar /100 * volumen/1000)**

Nota. Determinación de la base imponible del ICE para bebidas azucaradas > 25 g/L referenciado de la Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el (SRI, 2025).

4.1.2 Cálculo del ICE a bebidas alcohólicas

Existen dos tipos de impuestos aplicables a las bebidas alcohólicas el impuesto al valor y el específico, para el cálculo del impuesto se deben cumplir ciertos parámetros establecidos en La ley de Régimen tributario interno en su artículo 82, el cual dice que la imposición del 75% de impuesto al valor será cumplida siempre que el costo de la bebida supere el precio ex fábrica o ex aduana de $ 4,72, la aplicabilidad del impuesto entra en vigencia sobre el exceso de ese monto caso contrario no está sujeto al pago del impuesto (LRTI, 2004). En la Tabla 1 se presentan dos fórmulas que facilitan el cálculo del impuesto al ICE *ad-Valorem* a las bebidas alcohólicas de acuerdo con la normativa vigente.

Tabla 1

Fórmulas para calcular el impuesto ad-Valorem a bebidas alcohólicas

Concepto	Fórmula
Base Imponible	**BI** = PEA – [4,72 x (N°cm^3/1000)] Donde: PEA es el precio ex fábrica o ex aduana
Importe del impuesto *ad-Valorem*	**ICE al valor** = BI x 75% Donde: BI es la base imponible

Nota. Fórmulas para la delimitación de la base imponible y el cálculo del ICE ad-Valorem en bebidas alcohólicas. Adaptado de (LRTI, 2004) artículo 82.

En lo que respecta a la tasa específica la Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el SRI (2025) específica una tasa de $10.41 por cada litro de alcohol puro destinado a la producción de bebidas alcohólicas, para el sector cervecero industrial se establece una tarifa de $13,62 y para la cerveza artesanal el monto asciende a $1,56 por cada litro de alcohol puro, tarifas vigentes desde el primero de enero de 2026 hasta la fecha. En la Tabla 2 que se presenta a continuación se detalla la fórmula para obtener la tasa impositiva específica del ICE aplicadas a bebidas espirituosas.

Tabla 2

Fórmula para calcular el impuesto específico a bebidas alcohólicas

Concepto	Fórmula
Importe del impuesto tasa específica	**ICE específico** = TE x GA/100 x N°cm^3/1000 Donde: TE es la tarifa específica vigente $10,41 y GA son los grados de alcohol por envase.

Nota. Fórmula aplicada para la fijación del monto del impuesto por tarifa específica dirigida a bebidas alcohólicas producidas en el país o importadas. Adaptado de la Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el **(**SRI, 2025).

Una vez obtenido el impuesto al *ad-Valorem* y el impuesto específico se realiza una simple suma entre los dos montos y se consolida el valor del ICE a pagar en este tipo de productos, este mecanismo aplica tanto para las cervezas artesanales e industriales, con el propósito de ilustrar este esquema de tributación mixto a continuación se resumen en la Figura 5 el cual detalla sus respectivas bases y montos impositivos.

Figura 5

Tarifas ad-Valorem y específicas del ICE aplicadas a bebidas alcohólicas y cervezas

Bebidas alcohólicas	**75% sobre valor que rebasa $ 4,72 + $ 10.41 x litro**	**AL VALOR + ESPECIFICA**
Cervezas artesanal	**75% sobre valor que supere $ 4,72+ $ 1,56 x lt**	**AL VALOR + ESPECIFICA**
Cervezas industrial	**75% sobre valor que supere los $ 4,72 +$13,62 x lt**	**AL VALOR + ESPECIFICA**

Nota. Tarifas fijadas para la aplicación del impuesto *ad-Valorem* y la tarifa específica del ICE en bebidas alcohólicas cerveza artesanal e industrial. Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria (2019) Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el (SRI, 2025).

4.2 Tabulación preguntas demográficas

Para caracterizar el perfil de los encuestados y el contexto organizacional de las empresas la primera sección del instrumento evaluó los ítems de carácter sociodemográfico y de estructura empresarial, esta caracterización incluye la clasificación según la actividad económica bebidas alcohólicas, refrescos azucarados o ambas, el tamaño de la empresa o importadora acorde al volumen de personal, la trayectoria y permanencia en el mercado, el nivel de posicionamiento comercial local en la ciudad de Cuenca y el rol directivo u operativo desempeñado por los encuestados. A continuación, se presentan en las Figuras de la 6 a la 10 los resultados obtenidos en las preguntas demográficas con sus correspondientes estratificaciones.

Figura 6

Tipo de empresa de acuerdo con su actividad específica

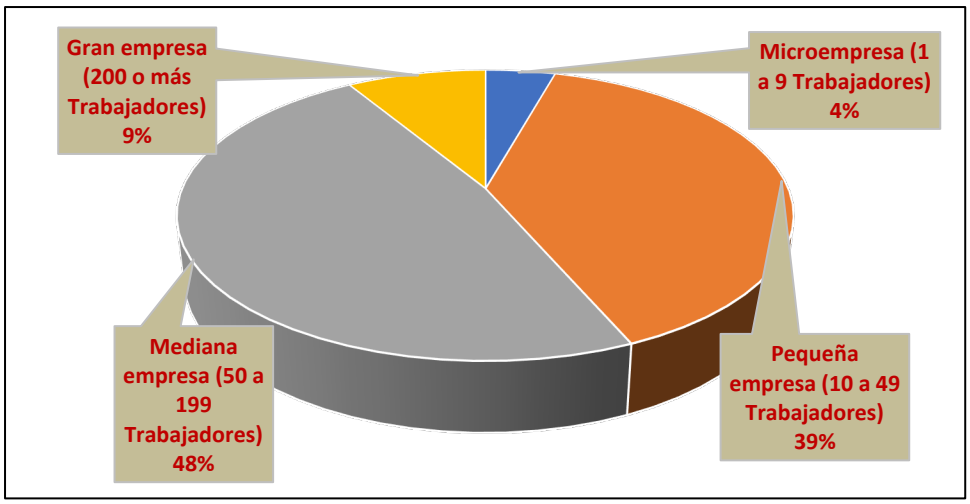


Nota. Distribución porcentual según la actividad económica de la empresa o importadora.

Análisis de los resultados: La distribución revela una clara concentración de unidades de análisis en el segmento de bebidas alcohólicas representando más de la mitad de la población evaluada, mientras que las empresas e importadoras orientadas de forma exclusiva a refrescos azucarados o ambas actividades conforman el porcentaje restante Esta segmentación evidencia la participación de organizaciones con diferentes actividades dentro del sector analizado, incluyendo empresas productoras e importadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados, lo que permite caracterizar la diversidad de las unidades participantes.

Figura 7

Tamaño de la empresa según el número de empleados



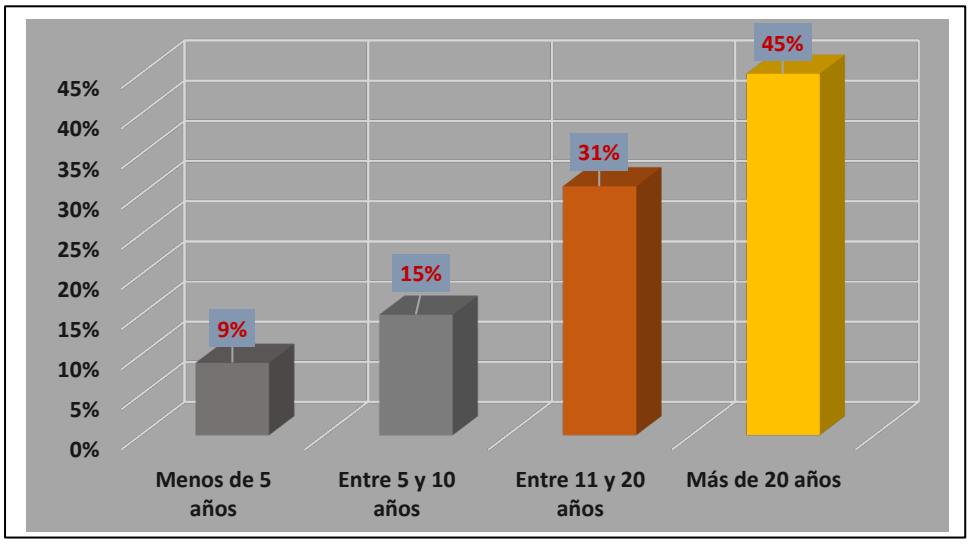
Nota. Distribución porcentual de las empresas según su tamaño. Elaboración propia.

Análisis de los resultados: La distribución de la población analizada evidencia una clara concentración en los segmentos de pequeñas y medianas organizaciones, las cuales representan una proporción importante de las unidades analizadas. Asimismo, se observa la participación de microempresas y grandes empresas, lo que refleja la presencia de organizaciones de diferentes tamaños dentro del sector estudiado.

Esta variabilidad permite caracterizar la estructura empresarial de las unidades participantes y proporciona un contexto para la interpretación posterior de los resultados relacionados con la aplicación del ICE y la competitividad empresarial.

Figura 8

Años de experiencia en el mercado



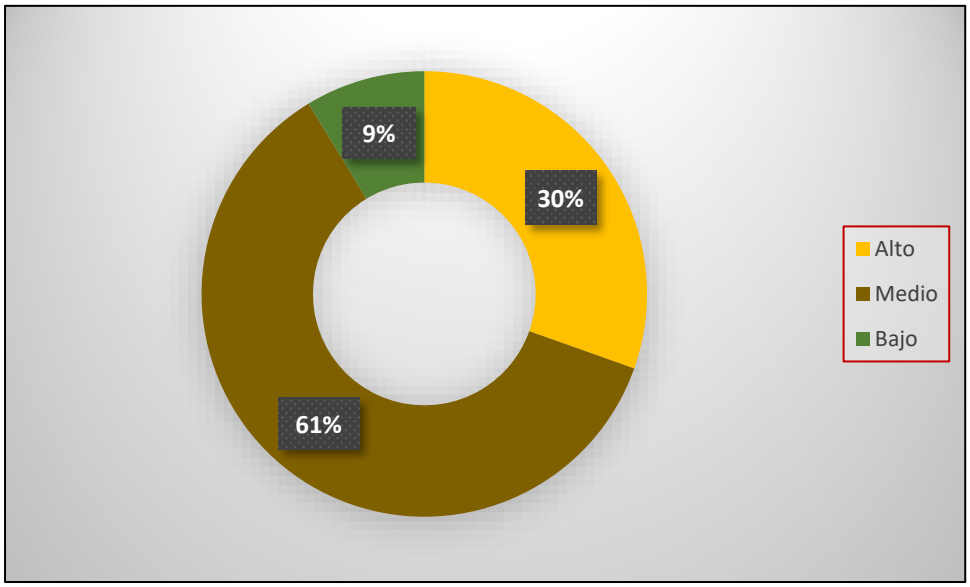
Nota. Estratificación porcentual de las empresas e importadoras de alcohol y bebidas azucaradas según sus años de trayectoria en el mercado local.

En cuanto al tiempo de permanencia en el mercado, se observa una mayor presencia de organizaciones con trayectoria prolongada frente a aquellas de reciente creación. Este comportamiento permite identificar que una parte importante de las unidades participantes cuenta con experiencia acumulada en el mercado del cantón Cuenca.

Desde la óptica estadística la antigüedad de las empresas constituye una característica relevante para contextualizar el sector analizado. Los valores más bajos corresponden a quienes tienen menos de cinco y diez años, que alcanzan el 15%. Por su parte, el 31% registra entre once y veinte años de permanencia en el mercado, mientras que el 45% supera los veinte años, constituyéndose en el grupo con mayor trayectoria dentro del estudio.

Figura 9

Percepción del nivel de participación en el mercado local

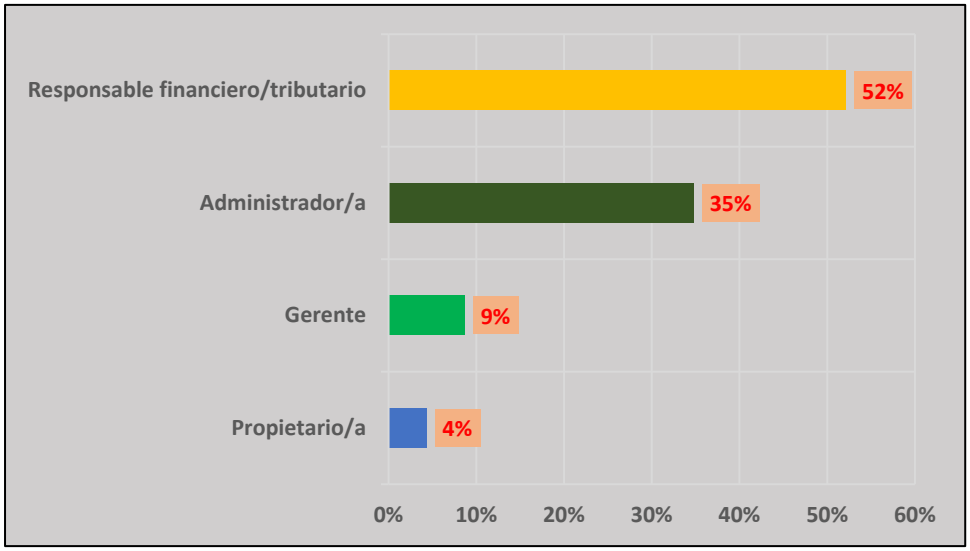


Nota. Datos de la encuesta sobre la percepción del nivel de participación en el mercado, respuesta basada en la información interna de nicho de mercado que poseen las empresas e importadoras del sector.

Análisis de los resultados: La distribución de frecuencias evidencia una mayor concentración de respuestas en el nivel medio de participación en el mercado local, seguida por el nivel alto y, en menor proporción, por el nivel bajo. Estos resultados muestran que la percepción predominante de los participantes respecto al posicionamiento de sus empresas e importadoras en el mercado local se ubica en un nivel medio. Al tratarse de una valoración proporcionada por los encuestados, los resultados deben interpretarse como una caracterización de la participación percibida en el mercado local.

Figura 10

Cargo que desempeña el encuestado dentro de la empresa



Nota. Caracterización del perfil profesional de los encuestados de acuerdo con el cargo que desempeñan dentro de la entidad.

En cuanto a la caracterización del perfil profesional de los encuestados, los resultados muestran una mayor participación de responsables vinculados con las áreas financieras y tributarias, acompañadas por administradores, gerentes y propietarios. Esta distribución permite contar con informantes situados en los niveles estratégicos y operativos en los que se gestionan los procesos financieros, administrativos y tributarios de las entidades analizadas, aspecto pertinente para la información requerida en el estudio.

4.3 Análisis de validez y fiabilidad del instrumento de recolección de datos

Con el propósito de evaluar la calidad metodológica del instrumento, se analizó su validez de contenido y su consistencia interna por medio de un proceso de validez mediante juicio de expertos, actividad llevada a cabo antes de aplicar la encuesta y posteriormente una vez levantada la información se aplicó Alpha de Cronbach para evidenciar si las preguntas están correlacionadas y miden un mismo constructo de forma estable, estos procesos resultan necesarios toda vez que de la efectividad en los ítems planteados en la encuesta se verán

reflejados en resultados óptimos dentro del proceso de investigación, a continuación, se detalla cada una de las valoraciones a las cuales fue sometido el instrumento de evaluación.

4.3.1 Validez mediante juicio de expertos

A fin de valorar adecuadamente cada uno de los ítems se procedió a enviar la encuesta para su validación a cinco expertos en las áreas de Contabilidad, Economía, Finanzas, Gestión Estratégica y Derecho Tributario todos ellos con amplia experiencia profesional y académica en esta área, el proceso de validación se midió mediante una escala ordinal donde el uno referenciaba el No adecuado, el dos Poco adecuado, el tres de Adecuado y el cuatro Muy adecuado bajo tres criterios de evaluación el primero Claridad en las preguntas, el segundo Pertinencia de las mismas y la tercera Relevancia que puedan tener en el proceso de investigación. Para cuantificar el grado de concordancia y la validez del contenido se aplica la fórmula del Coeficiente V de Aiken:

$V= (\overline{x} - L) / (C-1)$

Donde:

$\overline{x}$ = es la media o promedio alcanzado por el ítem

L = es la puntuación mínima posible dentro de la escala que para esta evaluación es 1

C = número de categorías de respuesta la escala, que en este caso 4.

Este instrumento de validación se maneja en una escala de 0 a1 considerándose como umbral mínimo de aceptación teórica para considerar al instrumento como aceptable $V \geq 0{,}70$, a medida que la cifra se aproxime a uno el instrumento de recolección de datos será considerado mucho más consistente. En la Tabla 3 se presentan los resultados obtenidos para los tres criterios de validez evaluados, estos criterios fueron analizados mediante un instrumento compuesto por un total de 19 preguntas, cuya validez fue sometida al juicio de cinco expertos con experiencia y conocimiento en el área de estudio.

Tabla 3

Validez del instrumento de investigación aplicando coeficiente V de Aiken

Criterio	Ítems	Media de valoración	Resultado
Claridad	19	3,347	0,782
Pertinencia	19	3,453	0,818
Relevancia	19	3,368	0,789
Resultado Global		**3,389**	**0,796**

Nota. Los resultados corresponden a la valoración de 19 ítems realizada por cinco expertos mediante una escala ordinal de tres categorías, coeficiente global V de Aiken obtenido 0,796.

Como se puede observar en la tabla anterior el instrumento original fue validado cualitativa y cuantitativamente por el panel de experto. El coeficiente V de Aiken global se encuentra por encima del umbral mínimo de aceptación, evidenciando una adecuada validez de contenido del instrumento para analizar la aplicación del ICE y su relación con el nivel de competitividad de las empresas e importadoras de bebidas alcohólicas y azucaradas.

4.3.2 Fiabilidad del instrumento mediante Alpha de Cronbach y Omega de McDonald

Una vez recopilada la información se evalúo la consistencia interna del cuestionario mediante el coeficiente estadístico Alpha de Cronbach y Omega de McDonald, para este análisis se consideró únicamente los 14 ítems correspondientes a las dimensiones de las variables de estudio, excluyendo las cinco preguntas de caracterización, debido a que estás últimas recopilan información descriptiva de los participantes y no forman parte de la escala de medición. Los ítems analizados se encuentran distribuidos en tres dimensiones: dos vinculadas con la variable independiente, Impuesto a los Consumos Especiales, y una correspondiente a la variable dependiente, competitividad empresarial.

Sobre este tema, Colorado Romero et al. (2025) señalan que el Alfa de Cronbach constituye un coeficiente de fiabilidad que se basa en el análisis de promedios de las

correlaciones entre sus ítems, adoptando valores de 0 y 1. De acuerdo con los autores, su clasificación para determinar la fiabilidad es la siguiente: inaceptable < 0.5, pobre 0.51 a 0.60, cuestionable 0.61 a 0.70, aceptable 0.71 a 0.80, buena 0.81 a 0.90; y excelente > 0.91. Este análisis permite establecer que existe una consistencia interna de los ítems propuestos.

Una vez delimitados y comprendidos los parámetros estadísticos y los criterios de interpretación que rigen el análisis de consistencia interna a través del Alfa de Cronbach, se procedieron a sistematizar los hallazgos empíricos y someterlos a evaluación. La Tabla 4 se detallan los coeficientes obtenidos tras la aplicación de la prueba al instrumento de medición lo que permite evaluar cuantitativamente el grado de homogeneidad entre los reactivos.

Tabla 4

Confiabilidad del instrumento a través del Alpha de Cronbach y Omega de McDonald

Instrumento de Recolección de datos	Ítems	Alpha Cronbach	Omega McDonald	N
Encuesta aplicada	14	.805	.835	23

Nota. Los coeficientes (α = 0,805) (ω= 0,835), evidencia una adecuada consistencia interna global de los 14 ítems analizados en la población estudiada (N = 23).

Los resultados de la prueba de confiabilidad reflejan una adecuada consistencia interna global para la encuesta aplicada, con un coeficiente Alfa de Cronbach de 0,805, obtenido a partir del análisis de los 14 ítems distribuidos en las tres dimensiones que conforman el instrumento de recolección de datos. El análisis se realizó con los 23 participantes correspondientes a la población estudiada. Este resultado evidencia una adecuada consistencia interna global del instrumento para la recolección de los datos.

4.4 Estadísticos descriptivos de los constructos

Para sintetizar las medidas de tendencia central la variabilidad y la forma de la distribución de los datos recopilados, se procedió a calcular los principales estadísticos

descriptivos correspondientes a la variable independiente aplicación del impuesto a los consumos especiales y la variable dependiente, competitividad empresarial. En la Tabla 5 se consolidan los valores obtenidos de las 23 empresas e importadoras del cantón Cuenca, considerando la media aritmética, mediana, varianza, desviación estándar, asimetría y curto

Tabla 5

Estadísticos descriptivos de los constructos de estudio

Constructo	N	Media μ	Mediana ϋ	Varianza σ^2	Desviación Estándar $\sqrt[2]{\sigma 2}$	Asimetría A_s	Curtosis Y_2
Variable independiente (x): impuesto a los consumos especiales.	23	3,94	3,90	0,08	0,29	-0,17	-1,37
Variable dependiente (y): competitividad.	23	4,55	4,50	0,08	0,29	-0,27	-0,55

Nota. Los valores corresponden a los estadísticos descriptivos obtenidos a partir de las respuestas de los 23 participantes. Análisis realizado mediante RStudio.

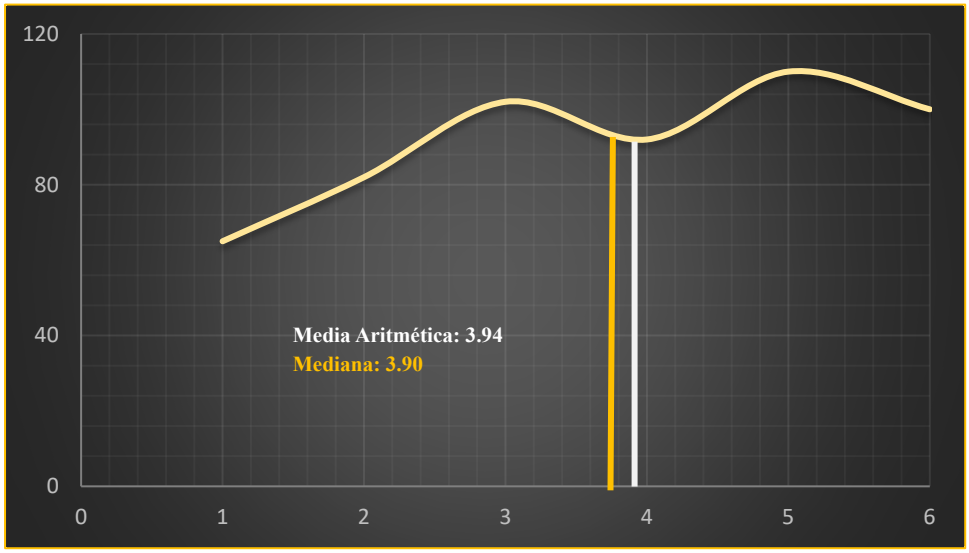
El comportamiento de las medidas de tendencia central refleja puntuaciones predominantemente elevadas en las respuestas de los participantes para ambos constructos. La variable independiente presenta una media de 3,94 y una mediana de 3,90 mientras que la variable dependiente alcanza una media de 4,55 y una mediana 4,50, estos resultados evidencian un alto grado de acuerdo con las afirmaciones relacionadas con la aplicación del ICE y las afectaciones percibidas sobre aspectos vinculados con la competitividad.

Estos estadísticos tienen un carácter descriptivo y permiten caracterizar el comportamiento de las respuestas, mientras que la relación entre las variables se analiza posteriormente mediante las pruebas estadísticas correspondientes. A continuación, se

presentan las Figuras 11 y 12, en las cuales se detalla el posicionamiento de la media y mediana dentro de la distribución de datos.

Figura 11

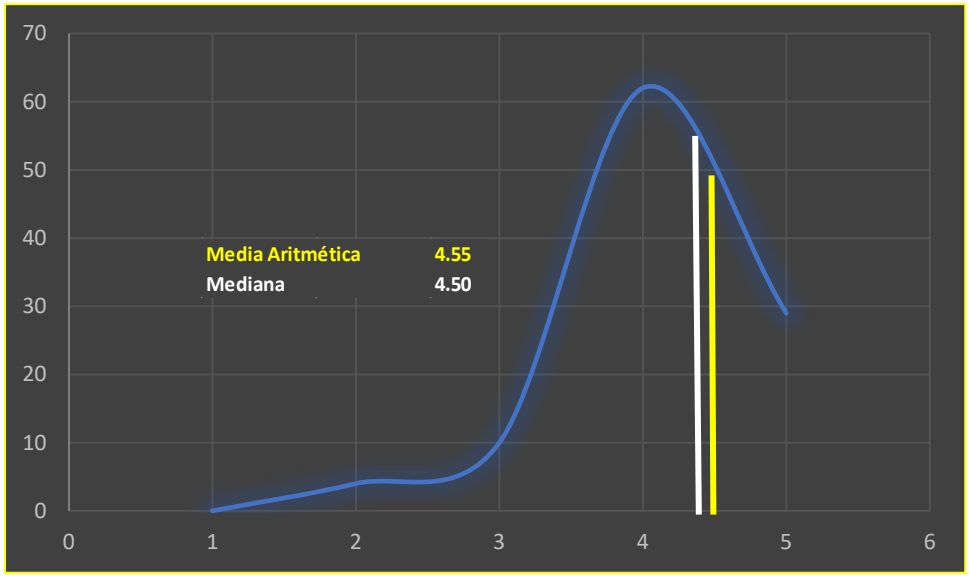
Media aritmética y mediana del constructo uno aplicación del ICE



Nota. Distribución de respuestas constructo uno ICE muestra una clara concentración de valoraciones en los niveles superiores de la escala esto repercute en la posición de la media.

Figura 12

Media aritmética y mediana del constructo dos competitividad



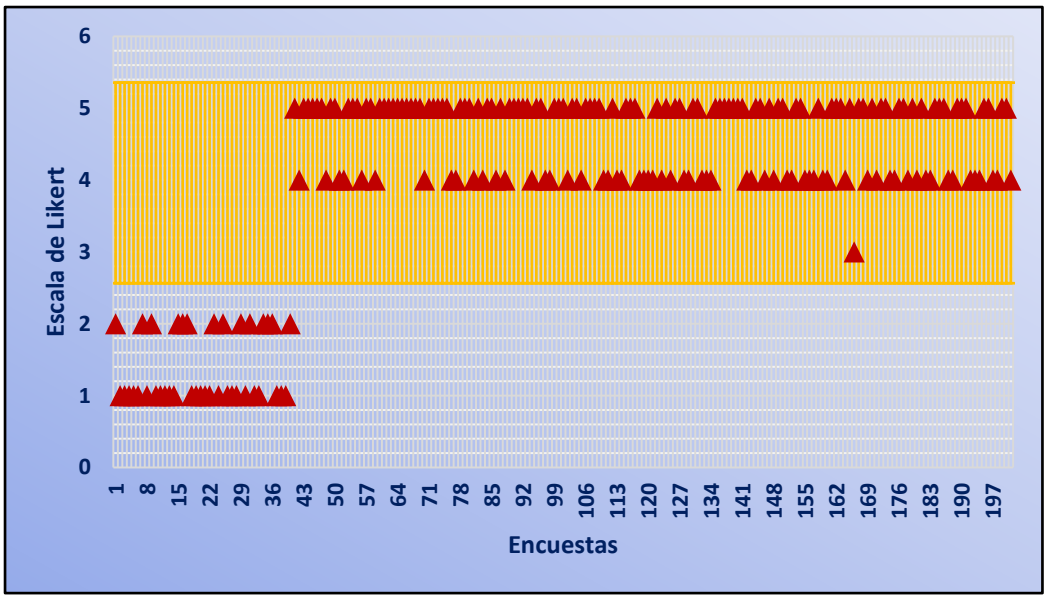
Nota. Posicionamiento de la media y mediana en los valores del constructo de competitividad evidenciándose la aglomeración de respuestas en la parte derecha de la curva.

Los resultados descriptivos registran una varianza de 0,08 y una desviación estándar de 0,29 en ambos constructos. La baja magnitud de estos indicadores refleja una reducida variabilidad en las puntuaciones obtenidas y una concentración de las respuestas en torno a la media observada. Este comportamiento evidencia una baja dispersión en las valoraciones otorgadas por los participantes.

A continuación, en las Figuras 13 y 14 se muestra gráficamente cuanto se alejan los datos recabados con respecto al promedio, para ello se toma en consideración la desviación estándar de cada constructo incluyendo las respuestas totales de los ítems propuestos en la encuesta con la finalidad de visualizar de mejor forma como están distribuidos estos datos con respecto a la media establecida.

Figura 13

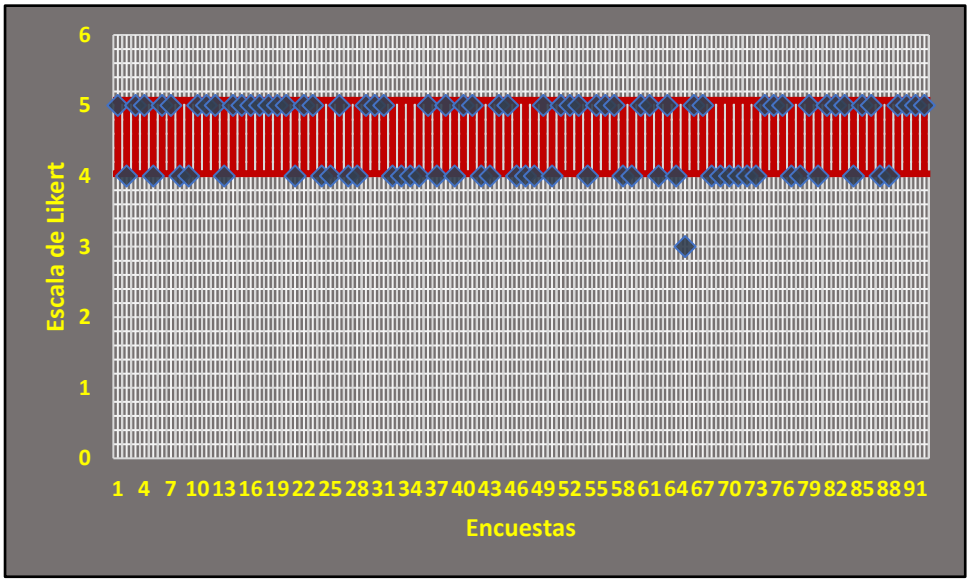
Desviación estándar constructo uno ICE



Nota. La gráfica representa la dispersión de las puntuaciones correspondientes al constructo uno Aplicación del ICE respecto a su media aritmética, evidenciando una baja variabilidad de las respuestas.

Figura 14

Desviación estándar constructo dos competitividad



Nota. La gráfica representa la dispersión de las puntuaciones correspondientes al constructo competitividad empresarial respecto a su medida, evidenciando una baja variabilidad de las respuestas.

En lo referente a la asimetría y para una mejor comprensión se parte del concepto de Fujisawa y Tahata (2022), quienes la presentan como una medida que permite describir el grado y la dirección de la falta de simetría de una distribución. Una asimetría negativa indica una mayor extensión de la cola hacia los valores inferiores, mientras que una asimetría positiva presenta una mayor extensión hacia los valores superiores.

Como se puede observar en la tabla 5 ambos constructos presentan valores de asimetría ligeramente negativos (-0,17 y -0,27), lo que evidencia una leve tendencia de las puntuaciones hacia los valores superiores de la escala. No obstante, debido a la reducida magnitud de estos coeficientes, la interpretación debe realizarse con prudencia y complementarse con la prueba de normalidad correspondiente.

Por su parte analizando la curtosis se considera la definición de Fuentes Alburquenque (2026), quien sostiene que esta medida estadística permite describir la forma de distribución considerando el comportamiento de sus colas y su grado de concentración. De acuerdo con el autor, la curtosis puede clasificarse en leptocúrtica, cuando presenta valores mayores a cero;

platicúrtica, cuando los valores son menores a cero; y mesocúrtica, cuando el valor es igual o cercano a cero.

Con base en lo anteriormente expuesto, los dos constructos presentan valores negativos de curtosis (- 1,37 y -0,55), lo que indica distribuciones platicúrticas, caracterizadas por un perfil relativamente más aplanado en comparación con una distribución normal. Estos resultados permiten describir la forma de las distribuciones y deben interpretarse juntamente con los demás estadísticos descriptivos y la prueba de normalidad.

4.5 Prueba de Normalidad

Una vez tabulados los resultados de los ítems que conforman las dimensiones de estudio, se procedió a evaluar el supuesto de normalidad de las puntuaciones obtenidas para las variables de investigación. Para ello, se plantearon las siguientes:

Ho: Las variables tienen una distribución normal

Ha: Las variables no tienen una distribución normal

De acuerdo con Habibzadeh (2024) considera que para comprobar si los datos de una muestra siguen una distribución normal existen dos pruebas estadísticas complementarias según el tamaño muestral, la primera es la prueba de Kolmogorov-Smirnov recomendada cuando el tamaño muestral es igual o mayor a 50, y la prueba de Shapiro-Wilk cuando la muestra es menor a 50. Cuando el valor p es igual o superior a 0,05, no existe evidencia estadística suficiente para rechazar el supuesto de normalidad; mientras que un valor p inferior a 0,05 permite rechazar dicho supuesto. En esta investigación, al no cumplirse la normalidad en una de las variables y considerando la naturaleza de los datos obtenidos mediante escala Likert, se optó por utilizar un procedimiento de correlación no paramétrico.

En el proceso de investigación se observó que el tamaño de la población es pequeño motivo por el cual se tomó en consideración todo el universo que asciende a 23 divididos entre empresas e importadoras de bebidas alcohólicas y azucaradas en el cantón Cuenca y de

acuerdo con lo mencionado por el autor anteriormente citado lo recomendable es aplicar la prueba de Shapiro-Wilk para evaluar el supuesto de la normalidad. La Tabla 6 que se muestra a continuación ilustra los resultados obtenidos al aplicar la prueba de normalidad.

Tabla 6

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk

Constructos	Estadístico	gl	p
Variable independiente (x): impuesto a los consumos especiales (ICE).	.896	23	.021
Variable dependiente (y): competitividad.	.921	23	.070

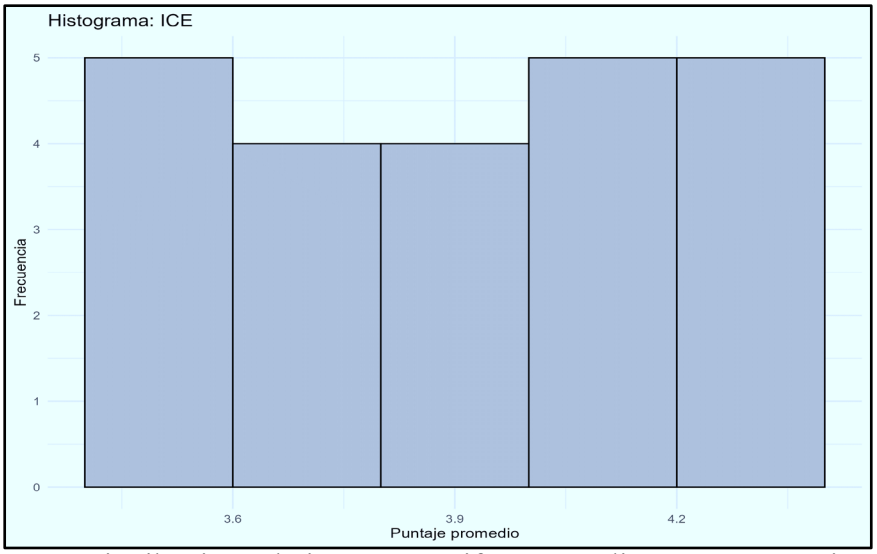
Nota. Resultados de la prueba de normalidad Shapiro-Wilk de los dos constructos principales.

Como se puede observar p valor es menor a 0.05 en la variable independiente $0.02 \leq 0.05$; por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula de normalidad esto quiere decir que no existe una distribución normal en esta variable, en contraparte la variable dependiente tiene un valor superior al nivel de significancia $0.07 \geq 0.05$; por lo que no existe evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula de normalidad en esta variable. De acuerdo con los resultados obtenidos, la variable independiente no cumple el supuesto de normalidad, mientras que en la variable dependiente no existe evidencia suficiente para rechazar dicho supuesto. En estas condiciones, se consideró pertinente utilizar un procedimiento estadístico no paramétrico para analizar la correlación entre las variables.

En definitiva, los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk muestra que la variable independiente no cumple el supuesto de normalidad, mientras que para la variable dependiente no se rechaza dicho supuesto; este análisis es de vital importancia para aplicar pruebas de correlación vinculadas con estadística no paramétrica. En las Figuras 15 y 16 se puede observar el histograma de frecuencias, como complemento gráfico para observar el comportamiento de la distribución de datos.

Figura 15

Histograma de frecuencias variable independiente

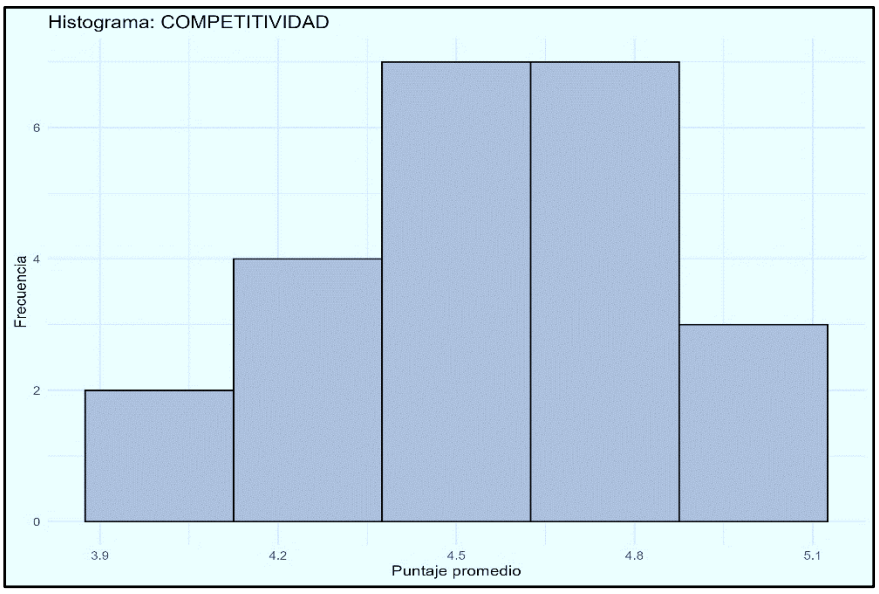


Nota. Distribución relativamente uniforme con ligera concentración en los extremos.

El histograma muestra una distribución de frecuencias enmarcada en un puntaje promedio el cual es bastante uniforme y equilibrado, los datos se agrupan en cinco intervalos bien definidos entre puntuaciones aproximadas que oscilan entre 3.3 y 4.5, se observa una ligera simetría en los extremos donde los puntajes más altos concentran la mayor cantidad de datos, en sentido contrario en el centro se evidencia asimetría sin distribución de normalidad.

Figura 16

Histograma de frecuencias variable dependiente



Nota. Distribución simétrica y unimodal, con mayor concentración de frecuencias en los valores centrales del puntaje promedio disminuyendo progresivamente hacia ambos extremos.

4.6 Coeficiente de correlación de variables

Para la investigación resultó necesario realizar un análisis de correlación con el propósito de determinar el grado, dirección y significancia estadística de la relación entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad empresarial. Para ello, se establecieron las siguientes hipótesis de contraste:

H0: No existe una relación estadísticamente significativa entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

H1: Existe una relación estadísticamente significativa entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

Para una mejor comprensión del coeficiente de correlación aplicable, Ortiz Pinilla y Ortiz Rico (2021) señalan que, cuando no se cumple el supuesto de normalidad, puede recurrirse a procedimientos estadísticos no paramétricos, entre ellos el coeficiente de correlación Rho de Spearman. Para la interpretación de los resultados se consideraron dos aspectos. El primero corresponde al p-valor: cuando este es igual o inferior al nivel de significancia establecido ($p \leq 0{,}05$), existe evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula; mientras que si p-valor es superior a 0,05 no existe evidencia suficiente para rechazarla.

El segundo aspecto corresponde a la dirección de la relación, expresada mediante un coeficiente comprendido entre −1 y +1. Un valor positivo indica que, a medida que aumentan las puntuaciones de una variable, las puntuaciones de la otra tienden también a aumentar; mientras que un valor negativo indica que, al aumentar las puntuaciones de una variable, las

de la otra tienden a disminuir, reflejando una asociación de dirección inversa (Ortiz Pinilla & Ortiz Rico, 2021).

Con los antecedentes expuestos, se procedió a aplicar el coeficiente de correlación Rho de Spearman. A continuación, en la Tabla 7 se presentan los resultados obtenidos del análisis de correlación.

Tabla 7

Coeficiente de correlación Rho de Spearman aplicación de ICE y competitividad

Constructos	Asociación	Dirección	Magnitud	p	N
Aplicación del ICE- competitividad Empresarial	0,492	Positiva	Moderada	0,017	23

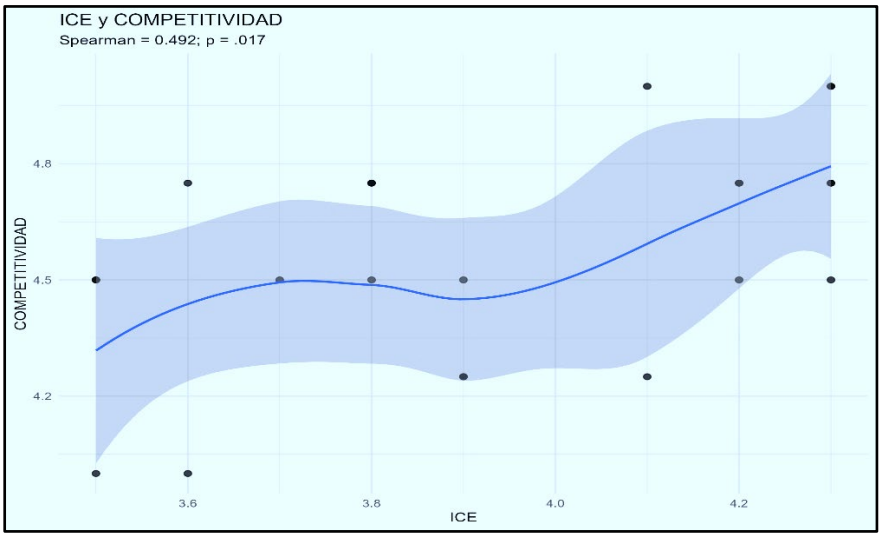
Nota. Los datos de la tabla muestran correlación entre las variables en estudio ($p<0,05$) de magnitud moderada basado en criterios de valoración dados por (Mondragón Barrera, 2014).

Al analizar la relación entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales, como variable independiente, y la competitividad empresarial, como variable dependiente, mediante el coeficiente Rho de Spearman, se obtuvo un valor de Rho = 0,492, que corresponde a una correlación positiva de magnitud moderada. El nivel de significación bilateral fue p = 0,017, inferior al nivel de significancia establecido de 0,05; por consiguiente, existe evidencia estadística suficiente para establecer que existe relación entre variables.

En los 23 participantes analizados, los resultados muestran que las puntuaciones correspondientes a la aplicación del ICE se encuentran asociadas con aquellas relacionadas con la competitividad empresarial de las empresas e importadoras de bebidas alcohólicas y azucaradas del cantón Cuenca. En la Figura 17 se presenta la tendencia y dispersión de los datos correspondientes a la correlación entre ambos constructos.

Figura 17

Diagrama de tendencia y dispersión entre los constructos ICE y Competitividad



Nota. Coeficiente de correlación de Spearman (rho = 0,492; p = 0,017). La línea azul representa la tendencia de ajuste con un intervalo de confianza representado por la franja sombreada del mismo color.

4.6.1 Coeficiente de correlación de Spearman entre las dimensiones con prueba de normalidad

Para llevar a cabo una evaluación analítica profunda del comportamiento correlacional del fenómeno en estudio resulta indispensable realizar un análisis de las dimensiones que formaron parte del instrumento de investigación y que se desprenden de las variables principales en análisis, el contexto muestra que existen mediciones de naturaleza ordinal derivadas de escalas tipo Likert, cuyo supuesto de normalidad fue evaluado mediante la prueba de Shapiro-Wilk. En la Tabla 8 se detallan los valores que se obtuvieron al aplicar la prueba de normalidad de los dos constructos.

Tabla 8

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk análisis dimensional uno y dos

Constructos	Estadístico	gl	p
Dimensión 1: Diseño normativo y aplicación del ICE	.867	23	.006
Dimensión 2: Competitividad empresarial y mercado	.921	23	.070

Nota. Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk (N = 23). La Dimensión 1 no cumple el supuesto de normalidad (p = 0,006 < 0,05), mientras que para la Dimensión 2 no existe evidencia estadística suficiente para rechazar dicho supuesto (p = 0,070 > 0,05), lo que justifica el uso de un procedimiento no paramétrico.

Al igual que en las variables principales se presenta un mismo patrón, la existencia de una dimensión que no cumple el supuesto de normalidad y otra para la cual no se rechaza dicho supuesto. Al respecto Habibzadeh (2024) sostiene que si una de las variables no refleja una distribución normal es razón suficiente para considerar al conjunto de datos como no paramétricos.

Por consiguiente, la asociación de constructos se realiza a través del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, este procedimiento no paramétrico permite fijar el grado de asociación, fuerza, sentido y significancia estadística entre las dimensiones analizadas provenientes de la variable independiente y dependiente. La importancia de estos análisis dimensionales radica en examinar con mayor detalle las asociaciones existentes entre los componentes de las variables estudiadas en la industria de bebidas espirituosas y azucaradas. Las conclusiones obtenidas permiten complementar el análisis inferencial y aportan elementos para la posterior discusión de los resultados. En la Tabla 9 se observan los valores de correlación entre la dimensión uno Diseño normativo y aplicación del ICE perteneciente a la variable independiente y la dimensión dos Competitividad empresarial y mercado.

Tabla 9

Coeficiente de correlación Rho de Spearman dimensión uno y dos

Constructos	Asociación	Dirección	Magnitud	p	N
Diseño normativo y aplicación del ICE - Competitividad empresarial y mercado	.576	Positiva	Moderada	.004	23

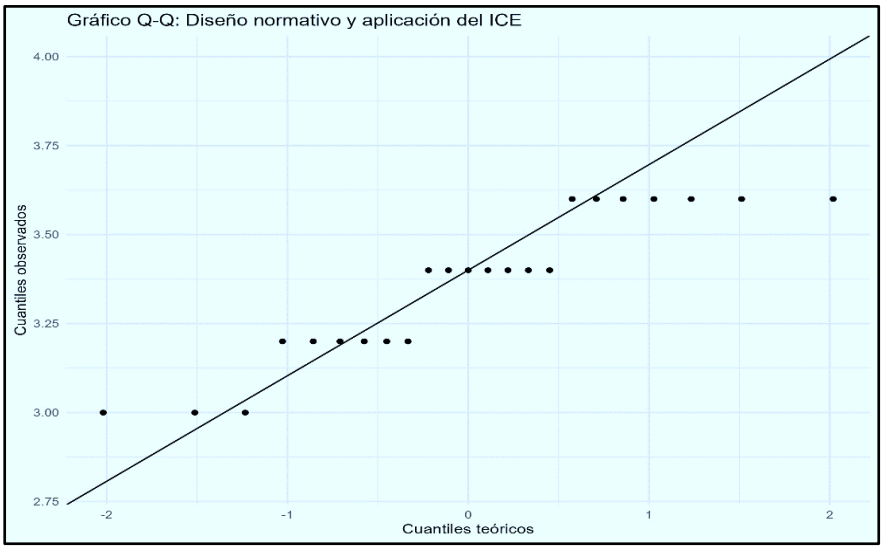
Nota. El coeficiente obtenido evidencia una asociación positiva, moderada y estadísticamente significativa entre las dimensiones analizadas, de acuerdo con los criterios de interpretación de Mondragón Barrera (2014).

Con base en los resultados obtenidos mediante estadística inferencial, se observa una asociación positiva y estadísticamente significativa entre las puntuaciones relacionadas con el diseño normativo y la competitividad empresarial. El coeficiente obtenido muestra que esta relación presenta una magnitud moderada dentro de la población analizada.

En las Figuras 18 y 19 se observa gráficamente las correlación es mediante una distribución teórica cuantil-cuantil, misma que denota que tan bien se ajustan los datos obtenidos frente a una distribución teórica específica.

Figura 18

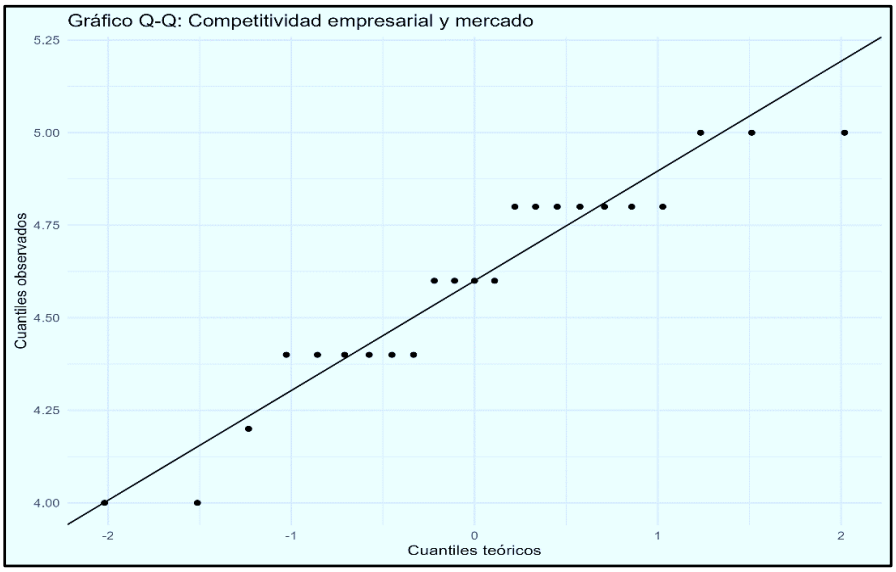
Cuantiles teóricos vs. Observados: Dimensión Diseño normativo y aplicación del ICE



Nota. Representación gráfica cuantil-cuantil para evaluar la distribución teórica de los datos observados en la dimensión independiente frente a la distribución normal ideal.

Figura 19

Cuantiles teóricos vs. Observados: Dimensión Competitividad empresarial y mercado



Nota. Gráfico (Q-Q) para verificación del supuesto de normalidad en la dimensión de competitividad empresarial, la alineación de los cuantiles observados respecto a la línea de referencia teórica permite diagnosticar visualmente el grado de ajuste a la distribución normal

Ahora se procede a correlacionar la dimensión dos Competitividad empresarial y mercado perteneciente a la variable dependiente con la dimensión tres Impacto del ICE en costos y precios que forma parte de la variable independiente, considerando los resultados de la prueba de normalidad de ambas dimensiones. Para verificar este supuesto, en la Tabla 10 se muestran los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk aplicada a las dimensiones dos y tres.

Tabla 10

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk análisis dimensional dos y tres

Constructos	Estadístico	gl	p
Dimensión 2: Competitividad empresarial y mercado	.921	23	.070
Dimensión 3: Impacto del ICE en costos y precios	.892	23	.017

Nota. Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk la dimensión dos presenta una distribución normal ($p2 = 0{,}070 > 0{,}05$) en tanto que la Dimensión tres no cumple el supuesto de normalidad ($p3 = 0{,}017 < 0{,}05$), justificando estadística no paramétrica.

Una vez justificado el uso de estadísticos no paramétricos se procede a aplicar el coeficiente de correlación Rho de Spearman para las dimensiones dos y tres, en la Tabla 11 se

detalla los resultados obtenidos al aplicar esta correlación dimensional entre los constructos dos y tres.

Tabla 11

Coeficiente de correlación Rho de Spearman dimensiones dos y tres

Constructos	Asociación	Dirección	Magnitud	p	N
Impacto del ICE en costos y precios - Competitividad empresarial y mercado	0,492	Positiva	Moderada	0,017	23

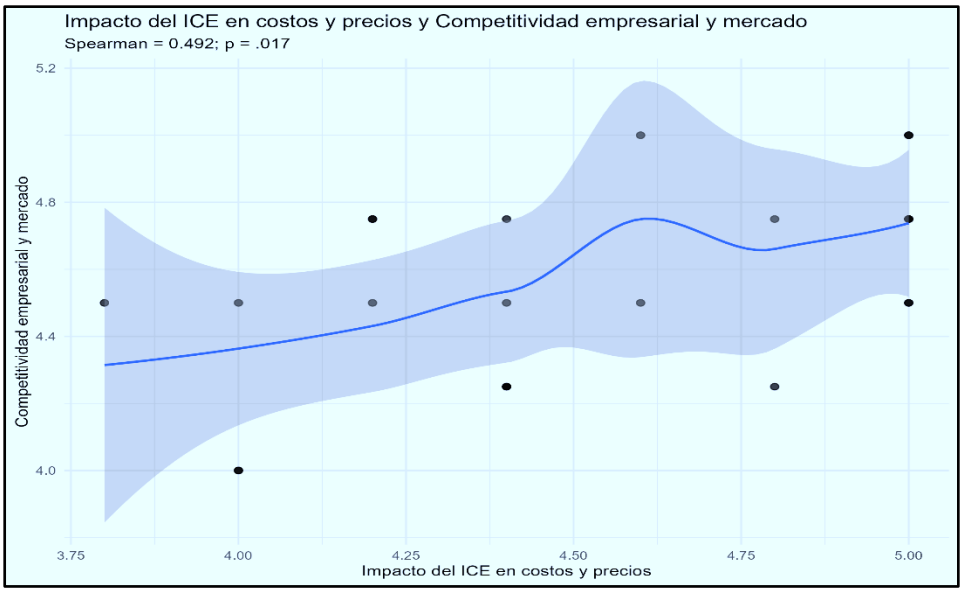
Nota. El análisis entre las dimensiones del estudio muestra una asociación directa y moderada de acuerdo con la calificación en tabla de asociación (Mondragón Barrera, 2014), entre el constructo impacto del ICE en costos y precios y la competitividad empresarial, prueba no paramétrica obtenida del software estadístico Rstudio.

Los datos de la correlación no paramétrica revelan una asociación positiva moderada y estadísticamente significativa (Rho= 0,492) y un p valor de (0,017 < 0,05) entre las dimensiones impacto del ICE en los costos y precios y competitividad empresarial. Este resultado evidencia que ambas dimensiones mantienen una relación directa de magnitud moderada dentro del estudio.

En la Figura 20 se presenta el volumen de dispersión casi nulo entre las dimensiones denotando muy pocos valores fuera del intervalo de confianza y su tendencia resultante de la correlación entre la dimensión dos y tres.

Figura 20

Diagrama de dispersión y tendencia de la correlación de Spearman entre Impacto del ICE en costos y precios y la Competitividad empresarial



Nota. Diagrama de dispersión con línea de tendencia suavizada e intervalo de confianza en el área sombreada para la correlación de Spearman (Rho = 0,492; p = 0,017) que evidencia una asociación positiva y estadísticamente significativa entre ambas dimensiones.

Realizando una síntesis comparativa entre los resultados de las dimensiones, ambas asociaciones resultaron estadísticamente significativas al nivel del 5 % (α = 0,05). Sin embargo, la correlación entre las dimensiones uno y dos, Diseño normativo y aplicación del ICE versus Competitividad empresarial y mercado, presenta una asociación de mayor magnitud, con un Rho de Spearman de 0,576 y un p-valor de 0,004. Este resultado evidencia una relación positiva, moderada y estadísticamente significativa entre ambas dimensiones.

A su vez, la correlación entre las dimensiones dos y tres, Impacto del ICE en costos y precios versus Competitividad empresarial y mercado, registra una asociación ligeramente menor, con un Rho de Spearman de 0,492 y un p-valor de 0,017.

Estos resultados muestran que ambas relaciones son positivas, moderadas y estadísticamente significativas, aunque la asociación entre las dimensiones uno y dos presenta una magnitud mayor.

4.7 Discusión

Esta investigación se estructuró con el propósito de analizar la relación entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca. Los resultados evidenciaron una asociación positiva, de magnitud moderada y estadísticamente significativa entre ambas variables. Este hallazgo indica que las puntuaciones relacionadas con la aplicación del ICE se encuentran asociadas con aspectos vinculados con la competitividad de las organizaciones analizadas.

La prueba de correlación aplicada a las variables principales arrojó un Rho de Spearman de 0,492 y un p-valor de 0,017. Este resultado refleja una relación positiva de intensidad moderada entre la aplicación del ICE y la competitividad en las unidades estudiadas. Su interpretación debe mantenerse dentro del alcance correlacional definido para la investigación; por tanto, no permite afirmar que las variaciones de una variable provoquen cambios en la otra. Para la gestión empresarial, la relación identificada plantea la necesidad de incorporar la información tributaria al análisis de costos y precios.

Desde una perspectiva organizacional, esta asociación debe analizarse considerando que el ICE cumple una función recaudatoria y, al mismo tiempo, responde a objetivos extrafiscales orientados a desincentivar el consumo de determinados productos. En este contexto, las empresas deben considerar la normativa tributaria dentro de sus decisiones financieras y comerciales, especialmente en lo relacionado con costos, precios y planificación. Esta situación evidencia la importancia de mantener un seguimiento permanente de las modificaciones normativas y de los mecanismos de cálculo aplicables, tanto mediante tarifas específicas como *ad valorem*.

Los resultados obtenidos pueden analizarse a la luz de estudios previos sobre tributación y comportamiento de los mercados. Mayorga Morales et al. (2022) examinaron

las reformas aplicadas al ICE de bebidas gaseosas en Ecuador y su relación con la recaudación tributaria, evidenciando la importancia que tienen las modificaciones de este impuesto dentro de la política fiscal nacional. Por otra parte, Andreyeva et al. (2022), al analizar los impuestos aplicados a bebidas azucaradas, identificaron que estos tributos se relacionan con incrementos en los precios de los productos gravados y variaciones en sus niveles de venta. Estos antecedentes permiten contextualizar las percepciones identificadas en las empresas participantes respecto a costos, precios y condiciones de competitividad.

En las empresas estudiadas en Cuenca se observó un comportamiento consistente con parte de los antecedentes revisados. Las respuestas muestran que la aplicación del ICE se vincula con percepciones sobre costos, formación de precios y posibilidades de competir en el mercado. La relación estadística encontrada permite reconocer una asociación entre estos aspectos dentro de la población analizada, pero no atribuir al impuesto, de manera aislada, el desempeño competitivo de las organizaciones.

Los resultados también deben interpretarse considerando que la respuesta de los mercados frente a los cambios de precios no es homogénea. Segovia et al. (2020), al analizar las bebidas azucaradas en Ecuador, encontraron diferencias en la elasticidad de la demanda según el tipo de bebida, el nivel de ingreso y los patrones de consumo. Estos hallazgos muestran que la relación entre tributación, precios y comportamiento del mercado puede variar según las características del producto y del consumidor, aspecto que debe considerarse al interpretar los resultados obtenidos en las empresas del cantón Cuenca.

En el contexto estudiado, los resultados obtenidos en las 23 unidades participantes reflejan percepciones relacionadas con los costos, precios y competitividad empresarial. La valoración de los participantes permite identificar cómo los actores empresariales interpretan la aplicación del ICE dentro de sus actividades comerciales y financieras, sin que estas

percepciones puedan considerarse por sí mismas como evidencia de un efecto causal del tributo.

Los resultados permiten observar que la aplicación del ICE se encuentra asociada con percepciones relacionadas con mayores costos y con decisiones vinculadas con la fijación de precios. De acuerdo con las respuestas obtenidas, las empresas pueden absorber parte de estas cargas o trasladarlas al consumidor final, dependiendo de sus condiciones comerciales. Estas percepciones se relacionan con el margen de maniobra para competir, el posicionamiento y la participación en el mercado. No obstante, los resultados deben interpretarse dentro del alcance correlacional del estudio y considerando la presencia de otros factores del entorno, como la competencia informal, los productos artesanales y el contrabando.

En el plano teórico, los hallazgos permiten examinar conjuntamente la aplicación del ICE y las condiciones de competitividad percibidas por los actores del sector. La magnitud moderada de la correlación también muestra que el comportamiento competitivo no puede explicarse únicamente a partir del componente tributario. En este escenario intervienen otras condiciones, como la respuesta de la demanda, las características del mercado, las decisiones empresariales y las modificaciones de la política fiscal, factores que no fueron incorporados directamente en el modelo analizado.

Desde la gestión empresarial, los resultados ponen de manifiesto la utilidad de revisar periódicamente los cambios normativos y relacionarlos con la información financiera y comercial de cada organización. El seguimiento de costos, precios e indicadores puede proporcionar elementos para anticipar escenarios y respaldar decisiones frente a modificaciones tributarias. Esta práctica resulta especialmente pertinente para las empresas cuyos productos se encuentran sujetos al ICE.

El alcance de los hallazgos está condicionado por algunas características del estudio. La investigación incorporó 23 unidades del cantón Cuenca, por lo que los resultados

describen específicamente la realidad de la población analizada y no pueden trasladarse de forma directa a otros sectores o territorios. Además, el diseño utilizado permite identificar asociaciones estadísticas, pero no demostrar relaciones de causa y efecto. La competitividad puede estar vinculada con otros elementos que no formaron parte del modelo, entre ellos la elasticidad de la demanda, los cambios tributarios, la informalidad y el contrabando.

Estudios posteriores podrían ampliar el análisis mediante la incorporación de unidades de estudio de alcance provincial, regional o nacional, lo que permitiría contrastar los resultados obtenidos en el cantón Cuenca con otros contextos. Asimismo, futuras investigaciones podrían incorporar nuevas dimensiones e indicadores relacionados con la competitividad, el comportamiento de la demanda y la gestión tributaria, con el propósito de profundizar en las relaciones identificadas.

En conjunto, los resultados respaldan la hipótesis planteada para la población analizada. Las puntuaciones correspondientes a la aplicación del ICE y a la competitividad mostraron un comportamiento asociado de intensidad moderada. Este hallazgo aporta información empírica sobre el sector estudiado en el cantón Cuenca, pero no demuestra que el tributo sea la causa del comportamiento competitivo de las empresas.

La interpretación de los resultados también requiere considerar condiciones externas al impuesto. Buenaventura-Vélez et al. (2021) advierten que la falsificación, la adulteración y el contrabando introducen diferencias importantes para las empresas que participan formalmente en el mercado de bebidas alcohólicas. A su vez, Segovia et al. (2020) evidencian que los consumidores no reaccionan de igual manera ante cambios en los precios, pues la respuesta varía según la bebida, los ingresos y los hábitos de consumo. Por ello, la competitividad observada en el sector debe entenderse como el resultado de varias condiciones económicas, comerciales y tributarias, y no únicamente de la aplicación del ICE.

Capítulo V. Conclusiones Recomendaciones y Propuesta

5.1 Conclusiones

La presente investigación permitió analizar la relación entre la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y la competitividad de las empresas productoras y comercializadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca. Los resultados obtenidos evidenciaron una asociación positiva, de magnitud moderada y estadísticamente significativa entre ambas variables.

El análisis descriptivo mostró puntuaciones elevadas en las respuestas relacionadas con la aplicación del ICE y la competitividad empresarial. La variable independiente presentó una media de 3,94 y una mediana de 3,90, mientras que la variable dependiente alcanzó una media de 4,55 y una mediana de 4,50. Por su parte, la prueba de Shapiro-Wilk determinó que la variable independiente no cumplió el supuesto de normalidad, mientras que para la variable dependiente no existió evidencia suficiente para rechazar dicho supuesto, lo que sustentó la utilización de un procedimiento de correlación no paramétrico.

El análisis inferencial permitió identificar una asociación estadísticamente significativa entre la aplicación del ICE y la competitividad empresarial, con un coeficiente Rho de Spearman de 0,492 y un p-valor de 0,017. Este resultado indica una relación positiva de magnitud moderada entre las variables estudiadas, sin que ello permita establecer una relación de causalidad. En el análisis complementario por dimensiones, la relación entre Diseño normativo y aplicación del ICE y Competitividad empresarial y mercado alcanzó un Rho de 0,576 y un p-valor de 0,004, mientras que la asociación entre Impacto del ICE en costos y precios y Competitividad empresarial y mercado presentó un Rho de 0,492 y un p-valor de 0,017. En ambos casos se identificaron asociaciones positivas, moderadas y estadísticamente significativas.

En el ámbito académico, el estudio incorpora información obtenida directamente de actores empresariales vinculados con el sector analizado en el cantón Cuenca. Los resultados permiten examinar cómo se percibe la aplicación del ICE en relación con los costos, los precios y las condiciones de competitividad. Esta lectura debe situarse dentro de un mercado en el que intervienen también elementos comerciales y económicos distintos al componente tributario.

Para las empresas participantes, mantener actualizada la información relacionada con el ICE puede facilitar la planificación tributaria y financiera. La revisión periódica de costos, precios, márgenes y liquidez permite valorar escenarios antes de adoptar decisiones comerciales y contar con mayores elementos de análisis frente a posibles modificaciones en el entorno tributario.

Los hallazgos deben leerse dentro de los límites definidos para esta investigación. El análisis comprendió 23 unidades del cantón Cuenca; por ello, sus resultados describen la población estudiada y no pueden trasladarse directamente a otros sectores o territorios. El diseño correlacional permitió establecer asociaciones, pero no demostrar relaciones de causa y efecto. Además, quedaron fuera del modelo factores como la elasticidad de la demanda, la informalidad, el contrabando y las variaciones del entorno tributario, que podrían intervenir en el comportamiento competitivo de las empresas.

Futuras investigaciones podrían ampliar el ámbito geográfico hacia los niveles provincial, regional o nacional e incorporar un mayor número de unidades de análisis. También sería pertinente utilizar diseños longitudinales o modelos estadísticos multivariados que permitan examinar con mayor profundidad las relaciones identificadas e incorporar otras dimensiones asociadas con la gestión tributaria, el comportamiento del mercado y la competitividad empresarial.

En conjunto, los resultados permiten aceptar la hipótesis general planteada para la población estudiada. La aplicación del ICE y la competitividad presentaron una relación positiva de magnitud moderada, respaldada por la significancia estadística obtenida. Este hallazgo corresponde específicamente a las empresas analizadas en el cantón Cuenca y, dado el alcance correlacional de la investigación, no permite atribuir el comportamiento competitivo de las organizaciones directamente al impuesto.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda que las empresas analizadas fortalezcan sus procesos de planificación y seguimiento tributario mediante la revisión periódica de la normativa, tarifas, bases imponibles y demás disposiciones relacionadas con el ICE. Esta información debería integrarse con los registros contables y financieros para facilitar el análisis de costos, precios, márgenes y disponibilidad de liquidez, de acuerdo con las características particulares de cada organización.

Resulta conveniente que las áreas financieras y comerciales incorporen análisis periódicos de escenarios que permitan valorar posibles variaciones en costos, precios y condiciones tributarias antes de adoptar decisiones relevantes. De manera complementaria, el análisis de la elasticidad-precio de la demanda por línea de producto podría aportar información para evaluar la sensibilidad de los consumidores frente a modificaciones de precios y apoyar las decisiones comerciales.

En aquellas empresas que desarrollan actividades de producción, se recomienda evaluar técnicamente las características de sus productos, como el contenido de azúcar o la graduación alcohólica, considerando criterios productivos, comerciales, sanitarios y tributarios. Cualquier modificación deberá sustentarse en estudios técnicos y en la normativa vigente, evitando asumir que una reformulación genera automáticamente una reducción o eliminación del ICE.

Se recomienda implementar las herramientas propuestas en esta investigación de manera progresiva y adaptada a la estructura de cada empresa. La matriz de seguimiento tributario, el análisis de escenarios financieros y el tablero de indicadores pueden utilizarse como instrumentos de apoyo para organizar la información y monitorear periódicamente aspectos tributarios, financieros y comerciales vinculados con la toma de decisiones.

En el ámbito institucional, sería pertinente promover espacios de diálogo técnico entre la administración tributaria y los representantes de los sectores vinculados con bebidas alcohólicas y refrescos azucarados, con el propósito de facilitar la comprensión de las disposiciones vigentes, atender inquietudes relacionadas con su aplicación y fortalecer los mecanismos de comunicación entre el sector público y privado.

Asimismo, las autoridades competentes podrían continuar fortaleciendo las acciones de control frente al contrabando, la adulteración y la comercialización informal de bebidas, considerando que estos factores han sido identificados en la literatura como elementos que pueden generar condiciones desiguales dentro del mercado formal.

Finalmente, se recomienda evaluar la aplicación de la propuesta durante un período inicial de seis meses, mediante los indicadores establecidos para cada uno de sus ejes. Los resultados de este seguimiento permitirán determinar la utilidad de las herramientas, identificar ajustes necesarios y adaptar su funcionamiento a las características operativas, financieras y tributarias de cada organización.

5.3 Propuesta

Título: Estrategias de gestión tributaria y financiera para fortalecer la capacidad de respuesta empresarial frente a la aplicación del ICE en las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca.

La propuesta se orienta a quienes participan en la gestión administrativa, financiera y contable de las empresas vinculadas con bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del

cantón Cuenca. A partir de los resultados obtenidos, se plantean herramientas que permitan organizar el seguimiento del ICE, revisar su comportamiento por líneas de producto y relacionar esta información con costos, precios e indicadores empresariales. Su aplicación busca disponer de información útil para responder de manera oportuna ante modificaciones del entorno tributario.

5.3.1 Fundamentación de la Propuesta

Los resultados descriptivos constituyen el punto de partida de la propuesta. En la aplicación del ICE se obtuvo una media de 3,94, una mediana de 3,90 y una desviación estándar de 0,29. Para competitividad, los valores fueron de 4,55 en la media, 4,50 en la mediana y 0,29 en la desviación estándar. La concentración observada en las respuestas permite reconocer una valoración elevada de los aspectos consultados y aporta información para definir las acciones que se desarrollan en la propuesta.

El análisis inferencial aporta un segundo elemento para orientar las acciones propuestas. Entre la aplicación del ICE y la competitividad se obtuvo un Rho de Spearman de 0,492, con un p-valor de 0,017. En el análisis por dimensiones, Diseño normativo y aplicación del ICE frente a Competitividad empresarial y mercado alcanzó un Rho de 0,576 y un p-valor de 0,004. Estos resultados muestran asociaciones positivas y moderadas dentro de la población estudiada, sin que puedan interpretarse como relaciones causales. A partir de esta evidencia se definieron herramientas relacionadas con seguimiento tributario, análisis financiero e indicadores de gestión.

En función de estos hallazgos, la propuesta plantea matrices de seguimiento normativo, herramientas para el análisis de costos, precios, márgenes y liquidez, y un tablero básico de indicadores que apoye la toma de decisiones frente a posibles modificaciones en el entorno tributario.

5.3.2 Objetivo de la propuesta

Objetivo general

Fortalecer la capacidad de respuesta tributaria y financiera de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados del cantón Cuenca mediante estrategias de planificación del ICE, gestión de costos y precios y seguimiento de indicadores para la toma de decisiones empresariales.

Objetivos operativos:

Fortalecer la planificación y el seguimiento de las obligaciones y modificaciones relacionadas con el ICE.

Proporcionar herramientas para el análisis del ICE dentro de los costos, precios, márgenes y liquidez empresarial.

Establecer indicadores tributarios, financieros y comerciales básicos que apoyen el seguimiento y la toma de decisiones.

5.3.3 Alcance y Beneficiarios

Para determinar el alcance y los beneficios de la propuesta, se procede a tomar en consideración 6 elementos, cada uno de ellos incorpora aspectos claves para la aplicación práctica de la propuesta. A continuación, en la Tabla 12 se detalla cada uno de los elementos y de la orientación de la cual dispone cada uno de ellos.

Tabla 12

Delimitación de los elementos de la propuesta sus alcances y beneficiarios

Elemento	Orientación
Beneficiarios	Empresas productoras, comercializadoras e importadoras de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados vinculadas al ámbito estudiado.

Ámbito geográfico	Cantón Cuenca.
Áreas de aplicación	Tributaria, financiera y comercial.
Horizonte sugerido	Seis meses para una primera implementación y evaluación.
Límite	La propuesta no modifica la normativa tributaria ni pretende demostrar efectos causales; se concentra en la gestión y capacidad de respuesta empresarial.

Nota. La delimitación establece el alcance de la propuesta de gestión frente al ICE, sin modificar la normativa tributaria vigente ni establecer relaciones causales; el horizonte de seis meses corresponde a una primera fase de implementación y evaluación.

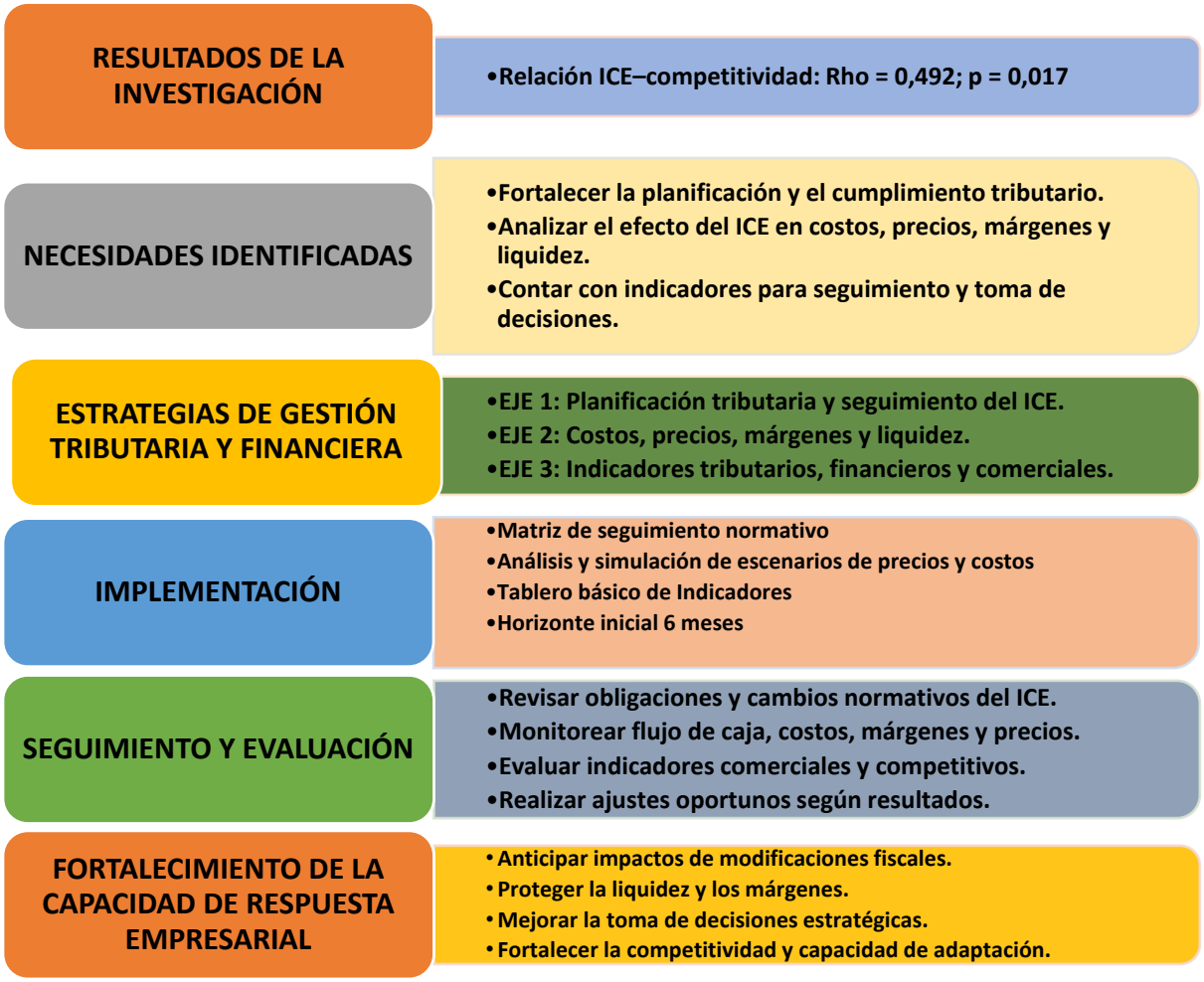
5.3.4 Diseño y estructura general de la propuesta

La propuestas estará integrada por tres ejes estratégicos, cada uno de ellos con una finalidad diferente, el propósito de cada uno de estos apartados será articular la investigación con la propuesta, es así que el primer eje responde al peso de las cargas administrativas canalizando la evidencia sobre la planificación del ICE en una matriz de seguimiento continuo; el segundo eje toma como base las percepciones de los empresarios sobre el impacto en los costos y la liquidez transformando esos datos en un análisis de escenarios financieros para sostener los márgenes y la competitividad; el tercer construye un tablero básico de indicadores que facilita decisiones estratégicas fundamentadas en la realidad de la industria en análisis.

En la Figura 21 se presenta un flujograma conceptual que resume la estructura de la propuesta, desde la identificación de la carga del ICE hasta la definición de acciones de gestión en las áreas tributaria, financiera y comercial. Esta representación permite visualizar las etapas, los puntos de control y la retroalimentación del proceso.

Figura 21

Flujograma conceptual y estructural de la propuesta



Nota. Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

5.3.5 Ejes estratégicos

Una vez conocidos los resultados de la investigación se procede a plantear tres ejes de acción orientados a fortalecer la gestión correcta del pago del ICE y su relación con la competitividad empresarial, estos ejes integran aspectos relacionados con la planificación y seguimiento tributario, la gestión de costos, precios, márgenes y liquidez, así como el uso de indicadores para la toma de decisiones. Estos ejes responden a los principales hallazgos identificados y propone herramientas prácticas que pueden contribuir a una mejor gestión tributaria de las empresas,

En la Tabla 13 que se muestra a continuación se especifican cada uno de los aspectos de la matriz general de los tres ejes.

Tabla 13

Matriz de ejes de la propuesta

Eje	Finalidad	Hallazgo al que responde	Herramienta principal
Eje 1. Planificación y seguimiento tributario del ICE	Fortalecer el seguimiento de obligaciones, tarifas, bases y cambios normativos.	Cargas administrativas adicionales y vinculación de la aplicación del ICE con la planificación empresarial a mediano y largo plazo.	Matriz de seguimiento tributario.
Eje 2. Gestión de costos, precios, márgenes y liquidez	Incorporar el ICE al análisis financiero para apoyar decisiones empresariales.	Percepciones elevadas sobre costos, rentabilidad, competencia vía precios y liquidez.	Matriz financiera y análisis de escenarios.
Eje 3. Indicadores para la toma de decisiones	Monitorear información tributaria, financiera y comercial relevante.	Asociaciones significativas entre la aplicación de la tasa impositiva del ICE y aspectos vinculados con la competitividad en esta industria.	Tablero básico de indicadores.

Nota. La matriz plantea herramientas orientadas a fortalecer la gestión del ICE.

5.3.5.1 Eje 1: Planificación y seguimiento tributario del ICE

El desarrollo del primer eje se fundamenta en los hallazgos cuantitativos y cualitativos, el coeficiente de correlación de Spearman sugirió la existencia de una asociación estadística entre el diseño normativo del tributo y la competitividad empresarial, lo que sustenta la pertinencia de implementar herramientas de control y seguimiento que permitan a las empresas anticiparse a los cambios legales y reducir el riesgo de incumplimientos

Objetivo del Primer Eje: Fortalecer el seguimiento de las obligaciones y modificaciones relacionadas con el ICE para apoyar la planificación tributaria empresarial.

Matriz operativa planificación y seguimiento tributario del ICE: Con la finalidad de intentar reducir los riesgos fiscales y operativos que se producen por las constantes modificaciones legislativas por parte del estado, se presenta la matriz operativa que permitirá monitorear las normativas vigentes, asegurar la correcta asignación de cargas impositivas a nivel de producto y anticipar los impactos económicos dentro de la organización. En la Tabla 14 que se detalla a continuación se muestra la matriz operativa de planificación y seguimiento tributario del ICE.

Tabla 14

Matriz operativa del eje 1 de la propuesta

Estrategia	**Actividad sugerida**	**Herramienta/medio**	**Responsable sugerido**	**Indicador**
Seguimiento normativo	Revisar periódicamente normativa, resoluciones, tarifas y bases aplicables.	Matriz tributaria / fuentes oficiales	Área contable o tributaria	porcentaje de revisiones programadas realizadas
Actualización por producto	Registrar los cambios aplicables a cada producto gravado.	Ficha o matriz de actualización	Responsable tributario	Porcentaje de productos con información actualizada
Planificación preventiva	Valorar si un cambio normativo requiere ajustes operativos o financieros.	Informe breve de evaluación	Contabilidad / Finanzas	Número de evaluaciones realizadas

Nota. Actividades y responsabilidades que deben ser revisadas y validadas por el área legal y tributaria de la organización para ajustarlas a la estructura interna y al calendario fiscal vigente Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el (SRI, 2025).

Herramienta de la propuesta: A continuación, en la Tabla 15 se muestra un ejemplo ilustrativo el cual estará sujeto a verificación normativa vigente., misma que especifica cada uno de los pasos que forman parte de la estructura de la herramienta propuesta que sugiere un control a la cartera de productos de la industria licorera y de bebidas azucaradas.

Tabla 15

Ejemplo ilustrativo de la Herramienta de la propuesta relacionado al eje 1

Producto o Línea de Negocio	Tipo de ICE Aplicable	Base Imponible Aplicable	Tarifa Vigente	Fecha de Última Revisión	Obligación Correspondiente	Responsable Asignado	Observaciones y Ajustes Operativos
Bebidas alcohólicas tarifa específica	Específica por volumen de alcohol	Litros de alcohol puro GA sobre 100 por volumen en cm3	10,41 USD por litro de alcohol puro	15 de enero de 2026	Declaración mensual del ICE en formulario oficial y pago oportuno	Área contable o tributaria	Actualizado conforme a la Resolución SRI NAC DGERCGC25 00000040 2026 para ajuste de precios e impacto en margen
Cerveza artesanal	Específica diferenciada por fomento	Litros de alcohol puro GA sobre 100 por volumen en cm3	1,56 USD por litro de alcohol puro	15 de enero de 2026	Declaración y pago mensual adjuntando registro de certificación artesanal	Responsable tributario	Verificar validez del registro de micro cervecería para mantener el beneficio de tarifa reducida

Bebidas alcohólicas ad-Valorem	Ad Valorem por margen de precio	Exceso sobre precio ex fábrica o ex aduana según fórmula legal	75 %	10 de febrero de 2026	Declaración mensual y monitoreo de precios de venta sin impuestos	Contabilidad y Finanzas	Evaluar si incrementos en el costo de producción desplazan el precio ex fábrica exigiendo ajuste de liquidez
Cerveza industrial	Específica diferenciada por fomento	Litros de alcohol puro GA sobre 100 por volumen en cm3	13,62 USD por litro de alcohol puro	15 de enero de 2026	Declaración mensual y monitoreo de precios de venta sin impuestos	Responsable tributario	Verificar la aplicabilidad correcta de la fórmula de cálculo determinando con exactitud los grados de alcohol por envase.
Bebidas azucaradas mayor a 25 gramos por litro	Específica por contenido nutricional	Gramos de azúcar añadida por cada 100 gramos o mililitros	0,18 USD por cada 100 gramos de azúcar	05 de febrero de 2026	Declaración mensual del tributo y actualización del expediente técnico	Responsable tributario	Exige revisión del informe de laboratorio nutricional para corroborar gramos exactos de azúcar y proyectar costos

Nota. Las tarifas, bases y resoluciones fiscales citadas corresponden al marco legal vigente mediante Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040 emitida por el (SRI, 2025), por lo que deben auditarse periódicamente ante cualquier reforma tributaria sobre consumos especiales.

Procedimiento de Aplicación de la herramienta propuesta y su Vinculación con la Planificación Preventiva: El procedimiento detalla la aplicación de la herramienta de control del ICE enlazando la gestión operativa con la planificación y el cumplimiento normativo ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).

1. **Seguimiento Normativo:** El área contable revisa las gacetas y resoluciones del Servicio de Rentas Internas registrando la fecha de revisión.
2. **Actualización Ficha por Producto:** Ante cualquier reforma legal o alteración en la fórmula del cálculo del impuesto, el responsable tributario actualiza la tarifa.
3. **Evaluación Preventiva e Impacto Financiero:** El departamento financiero analiza si variaciones en las tarifas específicas por litro de alcohol puro o gramos de azúcar demandan modificaciones en la estructura de costos y variación precios al público.
4. **Cierre de Obligación y Control:** Se verifica la fecha de vencimiento según el noveno dígito del RUC, se procede a realizar la declaración mensual.

5.3.5.2 Eje 2. Gestión de costos, precios, márgenes y liquidez

Este segundo eje estratégico es el núcleo operativo y financiero de la propuesta respondiendo de forma directa a las preocupaciones de los empresarios del sector en el cantón Cuenca, la industria local se encuentra en una posición de vulnerabilidad operativa donde resulta imposible trasladar de manera íntegra los costos tributarios al consumidor final sin sufrir una contracción severa en sus volúmenes de ventas.

Objetivo del Segundo Eje: Incorporar el componente del ICE al análisis de costos, precios, márgenes y liquidez para disponer de información útil en la toma de decisiones financieras y comerciales.

Matriz operativa Gestión de costos, precios, márgenes y liquidez: La Tabla 16 presenta una estructura estratégica diseñada para evaluar y controlar el impacto del ICE en la

rentabilidad de la empresa, a través de actividades clave y herramientas financieras que busca mejorar la toma de decisiones y proteger los márgenes de ganancia.

Tabla 16

Matriz operativa del eje 2 gestión de costos precios márgenes y liquidez

Estrategia	**Actividad sugerida**	**Herramienta/medio**	**Responsable sugerido**	**Indicador**
Análisis del peso tributario	Determinar el valor y participación del ICE por producto.	Matriz financiera	Contabilidad / Finanzas	Porcentaje de productos analizados
Seguimiento de márgenes	Comparar costos, ICE, precio de venta y margen por producto.	Matriz de márgenes	Finanzas	Porcentaje de productos con margen actualizado
Análisis de escenarios	Simular variaciones tributarias, de costos o precios antes de decisiones relevantes.	Hoja de escenarios	Finanzas / Gerencia	N.º de escenarios elaborados
Seguimiento de liquidez	Relacionar obligaciones del ICE con disponibilidad financiera para su cumplimiento.	Control de liquidez tributaria	Finanzas	Cumplimiento oportuno de obligaciones

Nota. Estas estrategias requieren actualización constante frente a los cambios en la norma.

Herramienta de la propuesta Matriz de Simulación Financiera y Evaluación de Impacto del ICE: Para operativizar estas estrategias se presentar una herramienta integrada que permite desglosar la carga fiscal oculta y proyectar el comportamiento financiero de la

empresa, en la Tabla 17 se detalla un ejemplo con valores simulados interviniendo los principales productos de la industria licorera y de bebidas gaseosas dentro del cantón Cuenca.

Tabla 17

Matriz de escenarios del ICE con un ejemplo ilustrativo y valores simulados

Producto / Línea	Costo Base (USD)	ICE Unitario (USD)	Costo Total (USD)	Precio de Venta (USD)	Margen Neto (USD)	Participación del ICE (%)	Escenario Evaluado / Observación Estratégica
Cerveza Industrial (Botella 600cc - 4.5% GA)	0.65	0.37	1.02	1.35	0.33	27.41%	**(a) Escenario Base:** Situación operativa estándar. El ICE representa más de una cuarta parte del precio de venta, limitando la capacidad de inversión comercial.
Cerveza Industrial (Botella 600cc - 4.5% GA)	0.65	0.42	1.07	1.35	0.28	31.11%	**(b) Variación Tributaria:** Simulación de un incremento indexado en la tarifa específica por litro de alcohol puro. El margen se contrae un 15% al absorber la carga para mantener el PVP accesible.
Cerveza Industrial (Botella 600cc - 4.5% GA)	0.72	0.37	1.09	1.45	0.36	25.52%	**(c) Modificación de Costos/Precios:** Incremento del costo base en materias primas (malta/lúpulo) obliga a subir el PVP a $1.45. Se mitiga la pérdida de margen, pero se asume el riesgo de contracción de demanda.

Bebida Azucarada (> 25g Azúcar / Litro de 1L)	0.32	0.09	0.41	0.65	0.24	13.85%	**(a) Escenario Base:** Operación normal gravada con $0.18 por cada 100 gramos de azúcar añadida. Margen saludable pero sensible a variaciones de volumen.
Bebida Azucarada (> 25g Azúcar / Litro de 1L)	0.32	0.12	0.44	0.65	0.21	18.46%	**(b) Variación Tributaria:** Endurecimiento de la política fiscal sanitaria (incremento de la tasa por gramo). La rentabilidad por unidad cae, forzando a la empresa a evaluar reformulaciones de producto.
Bebida Azucarada (> 25g Azúcar / Litro de 1L)	0.27	0.00	0.27	0.60	0.33	0.00%	**(c) Modificación Estructural:** Reducción de azúcar en laboratorio por debajo de 25g/L. Se elimina el ICE específico, se optimiza el costo base y se baja el PVP aumentando la competitividad en perchas.
Aguardiente Tradicional / Licor Seco (750cc - 35% GA)	1.85	2.73	4.58	6.50	1.92	42.00%	**(a) Escenario Base:** La altísima carga impositiva específica ($10.41 por litro de alcohol puro) eleva el precio ex fábrica y ensancha la brecha.
Aguardiente Tradicional / Licor Seco	1.85	3.25	5.10	6.50	1.40	50.00%	**(b) Variación Tributaria:** Presión fiscal al alza o

(750cc - 35% GA)							pérdida de cupos de exención de destilación. El impuesto abarca la mitad del PVP disponible, empujando la operación hacia la zona de pérdidas operativas.
Aguardiente Tradicional / Licor Seco (750cc - 35% GA)	1.95	2.73	4.68	7.25	2.57	37.66%	**(c) Modificación de Costos/Precios:** Traslado parcial de un aumento logístico y de empaque al PVP. Se recupera el margen absoluto, pero se expone a la marca a una pérdida crítica de cuota de mercado en Cuenca.

Nota. Datos simulados con base en las tarifas específicas y ad-Valorem.

Evaluación del Escenario Base (a): Permite identificar que productos de la industria actúan como anclas de liquidez y cuáles están siendo cubiertos por la empresa.

Estrategia ante Variaciones Tributarias (b): Cuando el SRI ajusta las tarifas específicas la matriz de simulación revela de inmediato cuánto se modifica el margen.

Optimización mediante el Escenario de Modificación (c): Este apartado muestra el rediseño técnico del producto disminuyendo los gramos de azúcar o los grados de alcohol.

5.3.5.3 Eje 3. Indicadores para la toma de decisiones

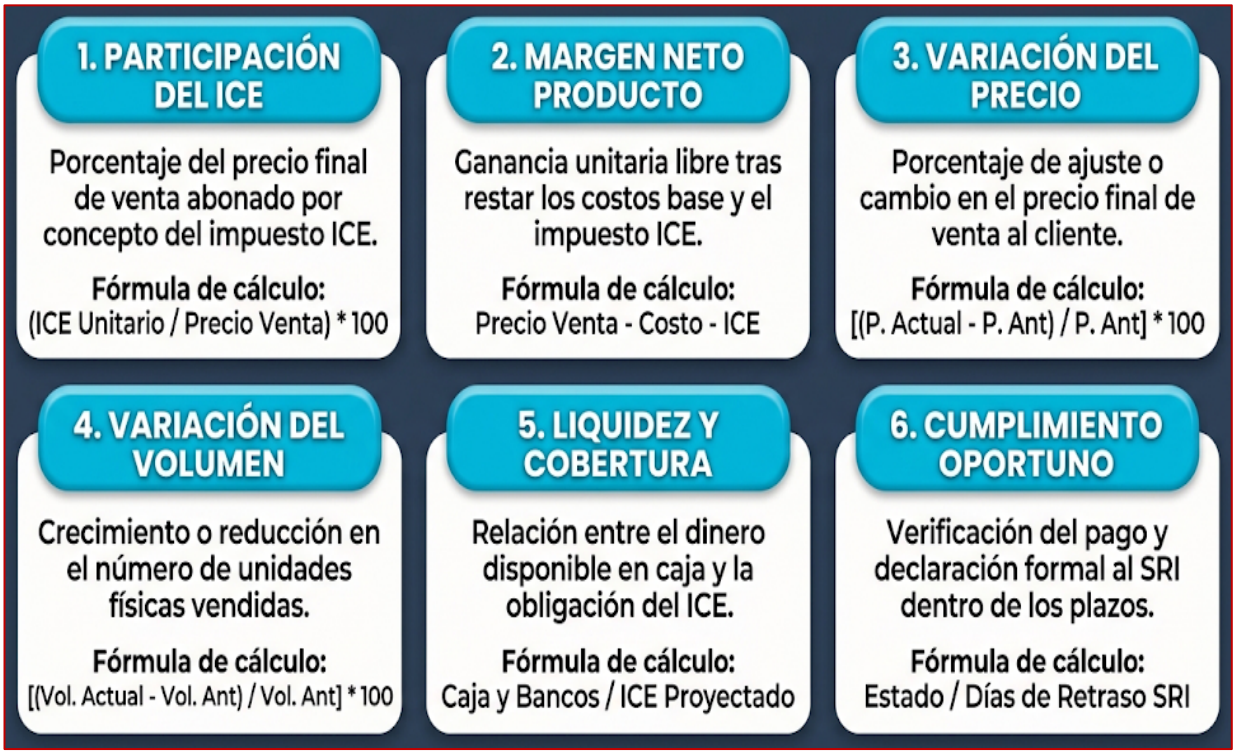
El diseño e implementación de un tablero es la respuesta técnica para unificar los esfuerzos de los departamentos contable, financiero y comercial. el propósito del eje es convertir la información en indicadores sencillos para seguimiento periódico.

Objetivo del tercer eje: Establecer indicadores básicos que permitan monitorear información relevante para la respuesta tributaria, financiera y comercial de las empresas.

Tablero operativo de indicadores para la toma de decisiones: La Figura 22 detalla los indicadores clave para medir y monitorear el impacto real del Impuesto a los Consumos Especiales en la operación del negocio, el objetivo principal es estructurar un control permanente que permita monitorear posibles cambios en las normas fiscales.

Figura 22

Tablero operativo de indicadores para la toma de decisiones



Nota. Estructura conceptual del tablero operativo con los indicadores de desempeño.

5.3.6 Matriz integradora de la propuesta

Esta matriz de articulación consolida los resultados del diagnóstico empírico con las líneas de acción de la propuesta, el esquema permite visualizar de manera conjunta cómo cada problema identificado en las empresas del cantón Cuenca se puede transformar en una solución operativa a través de herramientas técnicas de control, en la Tabla 18 se muestra cada uno de los ítems considerados en esta matriz integradora.

Tabla 18

Matriz de Articulación y Herramientas de la Propuesta

Resultado / Hallazgo	Necesidad Identificada	Eje	Estrategia	Herramienta	Indicador
Alta costo administrativo en la determinación de bases imponibles y tasas impositivas del ICE	Reducir riesgos fiscales por cambios en la norma tributaria	**Eje 1**: Planificación y seguimiento tributario del ICE.	Seguimiento normativo, actualización de cada producto.	**Matriz Operativa del eje 1**.	Porcentaje de cumplimiento tributario por producto.
Imposibilidad de trasladar todo el tributo al consumidor afectando el margen de utilidad	Desglosar la carga fiscal por cada bebida.	**Eje 2**: Gestión de costos, precios, márgenes y liquidez.	Análisis de peso tributario, a través de simuladores en diferentes escenarios.	**Matriz operativa del eje 2 gestión de costos precios.**	porcentaje de pago del ICE por cada producto que asume la empresa.
Indicadores Desactualizados Con normas y fórmulas de cálculo del impuesto ICE extemporáneos.	Actualizar información contable financiera y tributaria en los métodos de cálculo del ICE	**Eje 3**: Indicadores para la toma de decisiones.	Monitoreo permanente de la leyes fiscales y actualización del formulario.	**Tablero básico de indicadores eje 3**	Índice analítico de indicadores que clarifique la forma de cálculo.

Nota. Este cuadro se configura como hoja de ruta gerencial y vincula directamente las métricas estadísticas del estudio con el instrumental técnico diseñado.

5.3.7 Plan de implementación

Se ha estructurado un plan de implementación dividido en cinco fases operativas, este cronograma distribuye las actividades en un horizonte sugerido de seis meses asignando

responsabilidades específicas y definiendo los entregables técnicos, en la Tabla 19 se detalla el plan de implementación del cronograma.

Tabla 19

Cronograma de Ejecución y Plan de Implementación de la Propuesta Estratégica

Fase	Actividad principal	Responsable	Periodo	Producto / Entregable
1. Organización	Consolidar la información histórica de ventas, costos base, expedientes en gramos de azúcar y grados alcohol por cada producto	Gerencia General / Contabilidad	Mes 1	Base de datos unificada e información operativa organizada para el arranque del plan.
2. Planificación tributaria	Implementar la matriz de seguimiento normativo y auditar las tarifas vigentes del SRI	Área contable / Responsable tributario	Meses 1–2	Matriz tributaria con fichas de actualización y calendario de alertas fiscales.
3. Análisis financiero	Ejecutar simulaciones de escenarios de cambios en tasas impositivas para evaluar el impacto en los precios y la liquidez.	Director Financiero	Meses 2–4	Matriz operativa de simulación financiera en costos y precios.
4. Seguimiento	Desplegar el tablero mensual de monitoreo y control	Gerencia Financiera / Área Comercial	Meses 4–5	Tablero básico de indicadores y reportes de tesorería.
5. Evaluación y ajuste	Evaluar el desempeño de las herramientas.	Gerencia General y Directivos de áreas involucradas	Mes 6	Informe ejecutivo de seguimiento y plan de ajustes

Nota. Cronograma para la implementación de la propuesta planteada.

5.3.8 Recursos y viabilidad

En base a los recursos con los que cuentan las organizaciones del cantón Cuenca se elaboró una matriz que busca mejorar las capacidades internas existentes para generar una respuesta inmediata ante cualquier presión fiscal, en la Tabla 20 se muestra una propuesta de recursos básicos para la implementación del control tributario.

Tabla 20

Matriz de Recursos y Viabilidad para la Implementación de la Propuesta Estratégica

Tipo de recurso / Viabilidad	Descripción y requerimientos específicos
Recursos humanos	Participación coordinada de la Gerencia General (toma de decisiones), Contador General o Analista de Costos (gestión tributaria) y director Financiero/Tesorero (evaluación de liquidez).
Recursos tecnológicos	Hojas de cálculo automatizadas en Excel para simulaciones, reportes comerciales internos y acceso a la plataforma en línea del SRI.
Recursos de información	Gacetas oficiales y resoluciones actualizadas del SRI (RESOLUCIÓN Nro. NAC-DGERCGC25-00000040, 2025), vigente a partir del 01 de enero del 2026, fichas de producción y Kardex de inventarios.
Recursos financieros	La iniciativa se basa en la optimización de la capacidad instalada y el personal de la planta, por lo que no demanda inversiones significativas en software especializado o infraestructura adicional.
Viabilidad técnica	Las matrices operativas, hojas de simulación se diseñan a partir de fórmulas matemáticas estándar que se alimentan de los datos contables habituales de la empresa.
Viabilidad operativa	El cronograma distribuye las tareas en fases mensuales que se integran de forma natural en las rutinas de cierre contable, conciliaciones tributarias y fechas de cumplimiento tributario.
Viabilidad económica	Está justificado puesto que el costo es mínimo aplicando recursos de los cuales disponen las empresas en la actualidad.

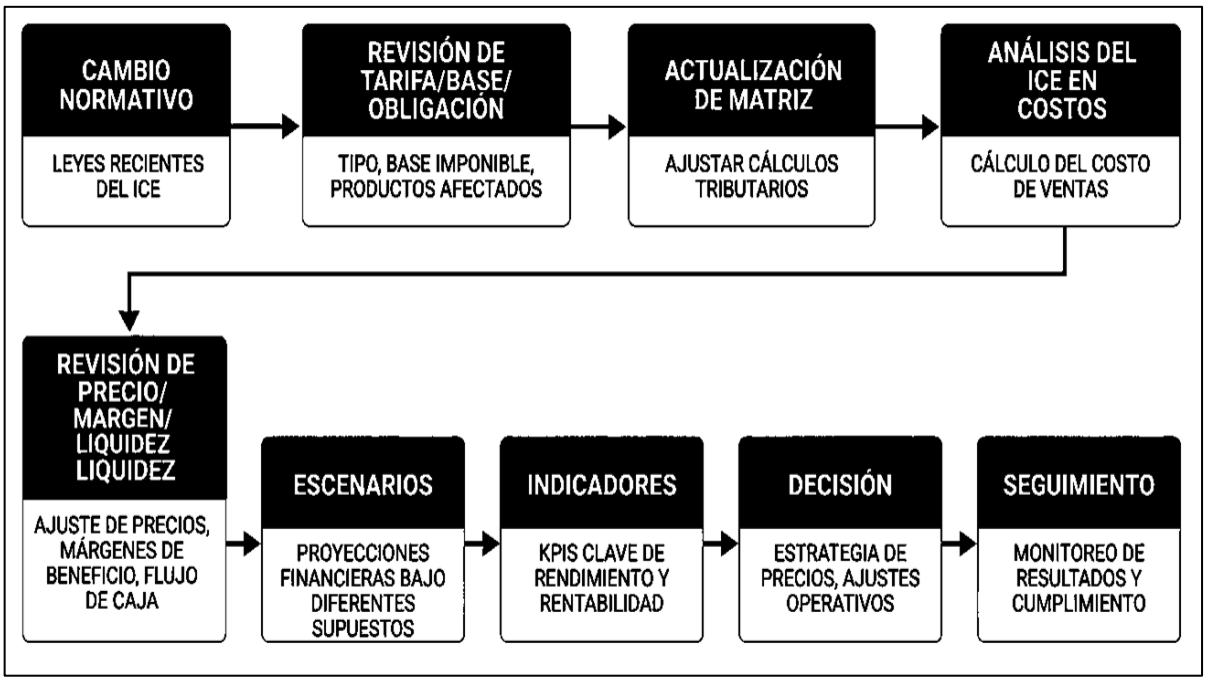
Nota. La viabilidad de este modelo se fundamenta en los datos de costos y producción.

5.3.9 Flujograma operativo

En la Figura 23 se presenta un flujograma operativo de la propuesta de acuerdo con los lineamientos previamente establecidos siguiendo una secuencia ordenada en cada uno de los tres ejes.

Figura 23

Flujograma operativo de la propuesta



Nota. Flujograma operativo elaborado a partir de los lineamientos establecidos.

5.3.10 Seguimiento y evaluación de la propuesta

Para evaluar las herramientas propuestas es indispensable contar con un sistema de auditoría interna que mida el avance real de la implementación. La Tabla 21 que se muestra a continuación detalla los indicadores de gestión que permitirán a la alta gerencia verificar de forma mensual si las áreas contable, financiera y comercial están ejecutando las tareas asignadas.

Tabla 21

Matriz de Indicadores de Cumplimiento e Implementación Operativa

Indicador Revisado	Frecuencia	Responsable	Revisiones tributarias	Actividad ejecutada
Porcentaje de revisiones tributarias programadas realizadas	Mensual	Área contable o tributaria	Análisis de las resoluciones tributarias emitidas por el SRI.	Matriz tributaria automatizada e informe de concordancia legal.

Porcentaje de productos con análisis financiero actualizado	Mensual	Dirección Financiera	Determinar el monto de pago de cada tributo.	Matriz de costos unitarios actualizados con y sin impuestos.
Número de escenarios impositivos elaborados	Según necesidad / Mensual	Departamento de Finanzas	Establecer cada escenario de acuerdo con normativa vigente.	Hojas de simulación de escenarios de sensibilidad de precios ante cambios tributarios.
Porcentaje de indicadores tributarios revisados.	Mensual	Gerencia General / Finanzas	Revisión de formularios por impuesto.	Tablero de seguimiento permanente
Cumplimiento de actividades del plan general.	Mensual	Responsables de la implementación	Cumplimiento eficaz de la normativa	Informe ejecutivo mensual de cumplimiento.

Nota. El seguimiento de los indicadores garantiza un buen cumplimiento tributario.

5.3.11 Resultados esperados

Se prevé que la implementación sistemática de esta propuesta estratégica conduzca a un fortalecimiento significativo de la planificación tributaria dentro de las empresas del sector permitiendo anticipar con mayor solvencia los cambios impositivos. Se espera que las matrices operativas diseñadas puedan disponer de información técnica actualizada sobre el impacto real del ICE en sus estructuras de costos, precios y márgenes de ganancia, el ordenamiento de la información contable podría contribuir a la entrega del datos reales sobre la rentabilidad, evitando la absorción involuntaria de la carga fiscal por parte de las empresas.

A través de un seguimiento sistemático de los indicadores analíticos propuestos las empresas contarían con una base de datos cuantitativa que podría mejorar de manera integral la toma de decisiones comerciales y gerenciales, se prevé una mejora en la capacidad de respuesta de la industria local permitiendo anticiparse a posibles cambios en la estructura de los tributos.

5.3.12 Consideraciones para su implementación

Como directriz de cierre, es fundamental destacar que la propuesta es orientativa, adaptable y su efectividad deberá evaluarse después de su aplicación, las herramientas técnicas expuestas en este modelo no son una estructura rígida, sino un marco operativo de gestión que podría adaptarse al tamaño de cada empresa debe apoyarse firmemente en la normativa fiscal vigente y en la alimentación continua de datos internos actualizados por cada departamentos. Finalmente, se debe asumir que esta propuesta constituye una orientación, siendo necesario analizar la realidad de cada empresa de acuerdo con los objetivos que persigue.

Referencias Bibliográficas

Andrade Guamán, J. F., Pérez Briceño, J. C., Martínez Martínez, E. J., & Cifuentes Chaquinga, R. E. (2024). Impacto de la carga tributaria en la inversión privada en el Ecuador. Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE, 7(15), 147–161. https://doi.org/10.56124/sapientiae.v7i15.010

Andreyeva, T., Marple, K., Marinello, S., Moore, T. E., & Powell, L. M. (2022). Outcomes following taxation of sugar-sweetened beverages: A systematic review and meta-analysis. JAMA Network Open, 5(6), e2215276. https://doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2022.15276

Barrios Condori, R. (2025). Impuesto sobre impuesto y carga tributaria: Revisión comparativa América Europa Concordia, 5(11), 49–59. https://doi.org/10.62319/concordia.v.5i11.47

Barrueto Pérez, M. T., & Marchena Barrueto, O. B. (2024). Impacto de los costos estratégicos en la sostenibilidad empresarial de las PYMEs mediante una revisión bibliográfica. Revista Científica en Ciencias Sociales, 6, e601120. https://doi.org/10.53732/rccsociales/e601120

Buenaventura-Vélez, Y. P., Vera-Velásquez, F. B., & Delgado-Kuffo, A. M. (2021). El SIMAR y su incidencia en la competitividad de los pequeños productores en la provincia de Manabí. Polo del Conocimiento, 6(5), 693–716. https://doi.org/10.23857/pc.v6i5.2693

Catota-Guamangallo, B. T., Jami-Mendoza, D. D., & Espín-Balseca, L. del R. (2024). Efectos de la recaudación del impuesto a los consumos especiales del cantón Latacunga, período 2021–2022. MQRInvestigar, 8(2), 2038–2053. https://doi.org/10.56048/MQR20225.8.2.2024.2038-2053

Cedeño-Cedeño, J. K., & Zambrano-Intriago, M. M. (2025). Impuesto a los consumos especiales (ICE) y su impacto en la venta de aguardiente de caña de la compañía Embotelladora Licorera Manabí S.A. CEILMACA. MQRInvestigar, 9(1), e107. https://doi.org/10.56048/MQR20225.9.1.2025.e107

Chaz Sardi, M. C., Martínez, C. K., Temporelli, K., & Castellano, A. (2023). Impuestos a las bebidas azucaradas en Argentina: Dificultades para su legislación e implementación. Economía y Política, 10(2), 105–127. https://doi.org/10.15691/07194714.2023.009

Código Tributario. (2005). Suplemento del Registro Oficial No. 38, 14 de junio de 2005. Servicio de Rentas Internas.

Colorado Romero, J. R., Romero Montoya, M., Salazar Medina, M., Cabrera Zepeda, G., & Castillo Intriago, V. R. (2025). Análisis comparativo de los coeficientes Alfa de Cronbach, Omega de McDonald y Alfa Ordinal en la validación de cuestionarios. Estudios y Perspectivas Revista Científica y Académica, 4(4), 2738–2755. https://doi.org/10.61384/r.c.a.v4i4.836

David, L. K., Wang, J., Lazarus, A. T., & Angel, V. (2025). Impulsores de la innovación y la competitividad en pequeñas y medianas empresas: Un análisis exhaustivo de la región de América Latina y el Caribe. Revista CEPAL, (147), 3–29. Repositorio CEPAL. https://sl1nk.com/5p2tx8v

Dugllay-Tenecela, W. E., & Torres-Palacios, M. M. (2023). Análisis del impacto de la auditoría tributaria preventiva en MIPYMES, Cuenca-Ecuador: Perspectivas y desafíos. MQRInvestigar, 7(3), 1057–1080. https://doi.org/10.56048/MQR20225.7.3.2023.1057-1080

Fernández, A. (2023). Ius fiscale: De la imposición directa e indirecta. Revista Digital de Derecho Administrativo, (30), 75–102. https://doi.org/10.18601/21452946.n30.05

Florez Cardoso, P., & Florez Cardoso, H. (2024). Innovación en los modelos de administración de empresas: Revisión de literatura. Impulso. Revista de Administración, 4(8), 229–245. https://doi.org/10.59659/impulso.v.4i8.59

Fuentes Alburquenque, M. (2026). La curtosis indica el peso de las colas, y nada más. Inferencias Boletín de Bioestadística, (16), 11–18. https://l1nq.com/53kyegk

Fujisawa, K., & Tahata, K. (2022). Quasi association models for square contingency tables with ordinal categories. Symmetry, 14(4), 805. https://doi.org/10.3390/sym14040805

Guerrero García, K. D., Falconí Izurieta, W. L., & Vizueta Achig, M. P. (2024). Evolución de las reformas tributarias en el Ecuador en los años 2020 al 2023. Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS, 6(4), 15–23. https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v6i4.1115

Habibzadeh, F. (2024). Data distribution: Normal or abnormal. Journal of Korean Medical Science, 39(3), e35. https://doi.org/10.3346/jkms.2024.39.e35

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2014). Metodología de la investigación (6.ª ed.). McGraw-Hill Education. https://l1nq.com/9riaqph

Jabalera Rodríguez, A. (2024). Extrafiscalidad y protección de la salud. Análisis constitucional del Impuesto italiano sobre el consumo de bebidas edulcoradas (Sugar Tax). Civitas. Revista Española de Derecho Financiero, (203), 117–135. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9732255

Jara Jiménez, M. M., Merizalde Véliz, D. C., Bucheli Espinoza, N. X., Cusme Palma, C. M., Cadena Miranda, D. I., & Ortega Méndez, J. X. (2024). La importancia de la planificación estratégica en la administración empresarial. South Florida Journal of Development, 5(11), e4593. https://doi.org/10.46932/sfjdv5n11-006

Jaramillo, C., & Estrella, L. (2024). Impacto del impuesto a los consumos especiales en la salud pública. Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas, 7(S2), 169–182. https://doi.org/10.62452/8hkfn397

Ley de Régimen Tributario Interno. (2004). Suplemento del Registro Oficial No. 463, 17 de noviembre de 2004. Servicio de Rentas Internas. Ley de Régimen Tributario Interno. https://lix.li/y1eBqi

Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria. (2019). Suplemento del Registro Oficial No. 111, 31 de diciembre de 2019. Servicio de Rentas Internas. https://lix.li/LLLTqN

Llamas Rembao, L. I., Huesca Reynoso, L., & Hurtado Bringas, B. A. (2024). Efectos de una reforma al impuesto especial al tabaco: Ganadores y perdedores. Análisis Económico, 39(101), 143–164. https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2024v39n101/llamas

Llamosas-Falcón, L., Manthey, J., & Rehm, J. (2022). Cambios en el consumo de alcohol en España de 1990 a 2019. Adicciones, 34(1), 61–72. https://doi.org/10.20882/adicciones.1400

Lojano Suárez, D. O., Leta Cali, G. A., & Suconota Guncay, N. G. (2024). Impacto de las principales cargas tributarias que inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales del cantón Limón Indanza. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 8(4), 8897–8926. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4.13036

Manthey, J., Gobiņa, I., Isajeva, L., Neneman, J., Reile, R., Štelemėkas, M., & Rehm, J. (2024). The impact of raising alcohol taxes on government tax revenue: Insights from five European countries. Applied Health Economics and Health Policy, 22(3), 363–374. https://doi.org/10.1007/s40258-024-00873-5

Mayorga Morales, T. P., Villacis Uvidia, J. F., Martínez Mesías, J. P., & Carabalí Guamán, B. S. (2022). La reforma tributaria de los impuestos a los consumos especiales y su incidencia en la recaudación tributaria de bebidas gaseosas en el Ecuador. Revista Eniac Pesquisa, 11(1), 59–80. https://doi.org/10.22567/rep.v11i1.846

Mendes, T., Silva, C., & Braga, A. (2023). Dancing with giants: A unified framework for cooperation networks, speed of internationalisation, and performance. Sustainability, 15(3), 2003. https://doi.org/10.3390/su15032003

Mondragón Barrera, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. Movimiento Científico, 8(1), 98–104. https://doi.org/10.33881/2011-7191.mct.08111

Moreta-Camacho, A. D., & Rojas Sánchez, H. A. (2024). Reforma arancelaria y su incidencia en los costos de producción textil artesanal. Prometeo Conocimiento Científico, 4(1), e98. https://doi.org/10.55204/pcc.v4i1.e89

Ortiz-Guevara, D. del R., Viteri-Vera, M. del P., & Montalván-Espinoza, J. A. (2024). Optimización de recursos empresariales a través de la planificación tributaria: Estrategias financieras para el éxito sostenible de microempresas en Ecuador. European Public & Social Innovation Review, 9, 1–18. https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1256

Ortiz Pinilla, J., & Ortiz Rico, A. F. (2021). ¿Pearson y Spearman, coeficientes intercambiables? Comunicaciones en Estadística, 14(1), 53–63. https://doi.org/10.15332/23393076.6769

Pazmiño Ortiz, D. N., Palacios Zuñiga, S. C., & Rodríguez Intriago, X. E. (2025). Medidas tributarias adoptadas en el año 2024 y su impacto en las finanzas empresariales. Bastcorp International Journal, 4(1), 281–298. https://doi.org/10.62943/bij.v4n1.2025.191

Quispe-Fernández, G. M., & Ayaviri-Nina, D. (2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 11(22), 251–270. https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.04

Rojas, J. (2026). El espejismo sanitario: Eficacia simbólica y cuestionamientos jurídico-económicos a los impuestos sobre bebidas azucaradas. Revista Contexto, (65), 17–53. https://doi.org/10.18601/01236458.n65.03

Rojas Restrepo, F. S., Vásquez Montoya, O. P., & Guzmán Garzón, L. (2024). Contabilidad de gestión y herramientas aplicables a proyectos productivos colaborativos: Una revisión de literatura. Revista Perspectiva Empresarial, 11(2), 96–108. https://doi.org/10.16967/23898186.900

Rosado Mindiolaza, K. L. (2023). Análisis de la cultura tributaria y la eficiencia de las estrategias anti-evasión: Un estudio de literatura. Sage Sphere of Technology, Sciences, Discoveries and Society, 1(1), 1–20. https://doi.org/10.63688/gtjzg833

Ruso León, J. A., Díaz Nava, J. B., & Ramón Vidal, K. S. (2024). Análisis del comportamiento de la presión tributaria y su relación con la deuda pública ecuatoriana. Talento. Revista de Administración, 6(11), 19–33. https://doi.org/10.62349/talento.v6i11.2

Sánchez-Vintimilla, T. G., & Peñaloza-López, V. L. (2024). Eficacia del impuesto a consumos especiales en el control de productos nocivos para la salud. Gestio et Productio. Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales, 6(1), 829–850. https://doi.org/10.35381/gep.v6i1.168

Segovia, J., Orellana, M., Sarmiento, J. P., & Carchi, D. (2020). The effects of taxing sugar-sweetened beverages in Ecuador: An analysis across different income and consumption groups. PLOS ONE, 15(10), e0240546. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0240546

Servicio de Rentas Internas. (2025). Resolución Nro. NAC-DGERCGC25-00000040: Establecer las tarifas específicas del impuesto a los consumos especiales (ICE), aplicables en el período fiscal 2026. Resolución oficial del SRI. https://lix.li/3R1Kzo

Torres Alva, V. L., Rivera Trucios, F., & Fierro Silva, G. A. (2024). Análisis de costos estratégicos y su impacto en la rentabilidad: Una revisión sistemática. TARAMA, 2(1), 76–92. https://doi.org/10.61210/tarama.v2i1.69

Torres Rodas, M. T., & Pesántez Álvarez, D. R. (2024). El impuesto a los consumos especiales en las cervezas: Análisis del impacto en los principios de igualdad y no discriminación [Trabajo de titulación, Universidad del Azuay]. Repositorio Institucional de la Universidad del Azuay. https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/14147

Villalta-Santana, V. E., & Monroy-Baquerizo, C. A. (2025). Impacto de las reformas fiscales recientes en las pequeñas y medianas empresas. Revista Científica Zambos, 4(1), 273–292. https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/90

Yáñez Henríquez, J. (2021). Carga excesiva de los impuestos. Revista de Estudios Tributarios, (25), 221–292. https://lix.li/yZS7zC

Ynoñan Martino, J. K., & Contreras Rivera, R. J. (2025). Responsabilidad social y su efecto en la productividad de las industrias. Revisión sistemática. Impulso, revista de Administración, 5(12), 286–303. https://doi.org/10.59659/impulso.v.5i12.186

Zapata, J. G., & Pabón, C. (2023). Análisis de la estructura tributaria de las bebidas alcohólicas en Colombia. Repositorio de Fedesarrollo 42 p. http://hdl.handle.net/11445/4519

Anexos

Anexo A. Operacionalización de variables

Tabla 22

Operacionalización de las variables de estudio

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems
Variable Independiente: Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	Diseño normativo y aplicación del ICE	Claridad de la legislación y estabilidad de la normativa tributaria	El diseño normativo del ICE es claro y comprensible para las empresas del sector. La legislación ecuatoriana del ICE considera adecuadamente la realidad económica de las empresas gravadas. La finalidad recaudatoria del ICE prevalece sobre los criterios de competitividad empresarial. La aplicación práctica del ICE genera cargas administrativas adicionales para la empresa. La interpretación del ICE por parte de la Administración Tributaria afecta la planificación empresarial.
	Impacto del ICE en costos y precios	Incremento de costos de producción Variación en precios finales	El impacto del ICE se refleja en un incremento de los costos de producción. El ICE reduce los márgenes de rentabilidad de la empresa. El impuesto limita la capacidad de competir vía precios frente a la competencia. El ICE afecta la liquidez de la empresa. El marco legal del ICE genera desventajas competitivas frente a productos no gravados o con menor carga tributaria.
Variable Dependiente: Competitividad	Competitividad empresarial y mercado	Posicionamiento de precios y comparación entre	El ICE ha influido en la pérdida de participación de mercado de la empresa.

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems
		competidores de la industria.	Los impuestos relacionados al ICE han obligado a modificar estrategias comerciales o de precios. El ICE ha afectado la capacidad de inversión y expansión empresarial. La empresa ha trasladado el costo del ICE al consumidor final.

Nota. La tabla presenta la operacionalización de las variables estableciendo dimensiones, indicadores e ítems para analizar el impacto del ICE en la competitividad de empresas de bebidas según la legislación ecuatoriana.

Anexo B. Modelo de encuesta aplicada

Impacto del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) en la competitividad empresarial

Objetivo del estudio
Analizar el impacto del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) en la competitividad de las empresas de bebidas alcohólicas y refrescos azucarados, en la ciudad de Cuenca considerando su diseño normativo y aplicación práctica conforme a la legislación tributaria ecuatoriana.

Estimado/a participante:
La presente encuesta forma parte de una investigación académica. Su participación es voluntaria y la información proporcionada será tratada con absoluta confidencialidad y utilizada únicamente con fines investigativos.

Indicaciones:
Lea atentamente cada pregunta y marque la opción que mejor refleje su percepción. No existen respuestas correctas o incorrectas; se busca conocer su criterio profesional y empresarial.

Sección I: Preguntas demográficas

1.- Tipo de empresa:
☐ Bebidas alcohólicas
☐ Refrescos azucarados
☐ Ambas

2.- Tamaño de la empresa según número de empleados:
☐ Microempresa (1 a 9 Trabajadores)
☐ Pequeña empresa (10 a 49 Trabajadores)
☐ Mediana empresa (50 a 199 Trabajadores)
☐ Gran empresa (200 o más Trabajadores)

3.- Años de operación en el mercado:
☐ Menos de 5 años
☐ Entre 5 y 10 años
☐ Entre 11 y 20 años
☐ Más de 20 años

4.- Nivel de participación en el mercado local (Cuenca):
☐ Bajo
☐ Medio
☐ Alto

5.- Cargo del encuestado/a:
☐ Propietario/a
☐ Gerente
☐ Administrador/a

☐ Responsable financiero/tributario

Dimensión I: Diseño normativo y aplicación del ICE

6.- El diseño normativo del ICE es claro y comprensible para las empresas del sector.
☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

7.- La legislación ecuatoriana del ICE considera adecuadamente la realidad económica de las empresas gravadas.
☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

8.- La finalidad recaudatoria del ICE prevalece sobre los criterios de competitividad empresarial.
☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

9.- La aplicación práctica del ICE genera cargas administrativas adicionales para la empresa.
☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

10.- La interpretación del ICE por parte de la Administración Tributaria afecta la planificación empresarial.
☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

Dimensión II: Competitividad empresarial y mercado

11.- El ICE ha influido en la pérdida de participación de mercado de la empresa.
☐ Totalmente en desacuerdo

☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

12.- Los impuestos relacionados con el ICE han obligado a modificar estrategias comerciales o de precios.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

13.- El ICE ha afectado la capacidad de inversión y expansión empresarial.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

14.- La empresa ha trasladado el costo del ICE al consumidor final.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

Dimensión III: Impacto del ICE en costos y precios

15.- El impacto del ICE se refleja en un incremento de los costos de producción.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

16.- El ICE reduce los márgenes de rentabilidad de la empresa.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

17.- El impuesto limita la capacidad de competir vía precios frente a la competencia.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

18.- El ICE afecta la liquidez de la empresa.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

19.- El marco legal del ICE genera desventajas competitivas frente a productos no gravados o con menor carga tributaria.

☐ Totalmente en desacuerdo
☐ En desacuerdo
☐ Neutral
☐ De acuerdo
☐ Totalmente de acuerdo

Agradecimiento

Agradecemos sinceramente su tiempo y colaboración. Su aporte es fundamental para comprender los efectos del Impuesto a los Consumos Especiales en la competitividad empresarial y contribuir al análisis académico y técnico del sistema tributario ecuatoriano.