

CAPÍTULO II

Impacto del Impuesto a la Salida de Divisas en startups de comercio electrónico

Madeleine Rodríguez Meca
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
mrodriguez5@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0003-7613-091X>

Jorge Olivos Cadena
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
jolivos@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0005-1329-4583>

Félix León Barzallo
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
fleonb@ups.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-0056-6288>

Introducción

El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) es un tributo que se aplica sobre el valor de las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior (Fuentes y Morales, 2019). El ISD en Ecuador, implementado desde 2007 con el objetivo de mantener las divisas dentro del país y consolidar una economía dolarizada, ha generado diversas problemáticas para distintos sectores económicos (Pesantez Cedeño *et al.*, 2021). Esto implica evitar la fuga de capitales, lo que

significa que las empresas y los individuos mantienen sus ahorros e inversiones dentro del país en lugar de transferirlos a otras naciones.

Según el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA, 2021) señala que alrededor del 92,1 % de las empresas en los países de América Latina y el Caribe, son pymes. De estas, en promedio, el 71 % de las empresas pequeñas no introdujeron ningún proceso de innovación y el 58 % no introdujo productos o nuevos servicios.

En Ecuador los datos no difieren mucho de lo que indica SELA. Según el INEC (2023) para el 2022, el segmento de pymes representó el 93,9 % del total de las empresas, y para el 2023 se realizó un incremento del 0,5 % en relación con el 2022 (INEC, 2024), por lo que en ese año representa alrededor del 94,4 % del total de empresas en el mercado nacional.

De este porcentaje según el CITEC (2022), tiene 79,3 % de presencia en internet, lo cual se denomina comercio electrónico o e-commerce por sus siglas en inglés, su propósito principal es la compra y venta de productos o servicios por medio de plataformas digitales (Narváez y Pinos, 2021). Actualmente la realidad en la que viven los usuarios de internet es consumista y ágil lo cual ha dado como resultado la apertura de diversos negocios en el mercado (Lu *et al.*, 2010), que amplían sus servicios a nivel nacional e internacional.

Una startup es una empresa emergente, un término utilizado en el ámbito empresarial, normalmente creada por uno o varios emprendedores. Estas empresas pueden estar sustentadas por una base tecnológica o estar directamente ligadas a la tecnología y la innovación (Posada *et al.*, 2021).

Su nombre deriva de la metodología Lean Startup que se considera como una empresa diseñada para crecer rápido. Para Griffin (2017), esta metodología se apoya en la estabilidad de un software pero no es imprescindible. Estas se diferencian en dos categorías, las netamente tecnológicas como Facebook, WhatsApp, entre otras;

que se apoyan en la tecnología para su rápido crecimiento y difusión como e-commerce (tiendas online) y las convencionales que se gestionan tradicionalmente.

El objeto de estudio se centra en Guayaquil, una ciudad que ha experimentado un auge en el número de startups de comercio electrónico desde el 2012. Si bien el 17,1 % de las empresas ecuatorianas, ya realizaban transacciones en línea (INEC, 2016), para el 2022, el 79,3 % tiene alguna presencia en internet (CITEC, 2022), lo cual ha impulsado aún más su crecimiento. Sin embargo, las fluctuaciones del ISD, han representado un desafío significativo para las startups en estudio, reflejando la variabilidad en sus costos operativos, por los cambios constantes de este impuesto, donde las respuestas a los incrementos y reducciones de las mismas, afecta a las condiciones económicas de estas startups.

El objetivo general del estudio es evaluar los cambios en el Impuesto sobre la Salida de Divisas (ISD) y su impacto en los ingresos de las startups de comercio electrónico en Guayaquil durante el periodo 2020-2023.

Los objetivos específicos son los siguientes 1. Analizar las modificaciones legislativas del ISD que se implementaron entre 2020 y 2023, 2. Determinar cómo el ISD afectan directamente a las startups de comercio electrónico en Guayaquil utilizando datos fiscales, estadísticos y financieros y 3. Evaluar los efectos de los cambios en el ISD sobre los ingresos de las startups de comercio electrónico.

La población de estudio para el proyecto, son startups tecnológicas, asentadas en la ciudad de Guayaquil y que se encuentran sustentadas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas o también denominadas Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), los grupos analizados son los siguientes:

Tabla 1

Sectores económicos

G4791:	Venta al por menor de cualquier tipo de producto por correo, por internet (sector 1).
J6312:	Portales Web (sector 2).
J6209:	Otros servicios de tecnología de la información y de servicios.

Las empresas que participan en estas actividades operan predominantemente en el ámbito digital, abarcando principalmente el comercio electrónico, los servicios en línea y las tecnologías colaborativas. En este estudio se realizará un análisis con los datos proporcionados por la Cámara de Comercio Electrónico de Guayaquil, quien facilitó información actualizada. Además, se observarán las regulaciones tributarias aplicables al comercio electrónico y cómo estas han impactado en las startups de Guayaquil.

El hecho generador de este impuesto lo constituyen dos tipos de presunciones, la primera relacionada con todo pago efectuado desde el exterior por personas naturales o jurídicas ecuatorianas o extranjeras domiciliadas o residentes en el Ecuador; en cuyo caso la Administración Tributaria lo presume efectuado, con recursos que causen el ISD en el Ecuador, aun cuando los pagos no se hagan por remesas o transferencias, sino con recursos financieros en el exterior de la persona natural o la sociedad o de terceros (SRI, 2023).

El alza de este impuesto se ha convertido en una fuente importante de ingreso y ayuda monetaria para el país destinados para fines públicos (Sánchez *et al.*, 2020). En diciembre de 2023, la recaudación tributaria fue de USD 1400 millones, lo que representó un 1,6 % adicional respecto a la registrada en 2022 (USD 1379 millones), para el mismo periodo; en términos nominales, correspondió a USD 21 millones de dólares más que en diciembre 2022 (SRI, 2023).

A pesar de que existen ciertos créditos tributarios y devoluciones, el proceso para acceder a estos beneficios es complicado y

requiere de un conocimiento especializado que muchas startups no poseen (Santana *et al.*, 2021). Finalmente, la resistencia al cambio en el ámbito fiscal y la rigidez en las estructuras tributarias impiden la implementación de reformas necesarias para crear un ambiente más favorable para las startups tecnológicas.

Si el problema persiste, las tendencias apuntan el rápido desarrollo de la economía digital y el comercio electrónico ha creado dificultades para la recaudación de impuestos. Los principales problemas incluyen la elusión y la evasión de impuestos (Ortiz y Guillín, 2023), es un desafío porque las transacciones transfronterizas son comunes en la economía digital y el comercio electrónico, lo que dificulta determinar la base imponible y asignar los impuestos de la manera correcta. La necesidad de mecanismos efectivos de asignación de impuestos en la economía digital ha sido destacada (Gutiérrez Jaramillo *et al.*, 2020). La gestión del comercio electrónico y la economía digital presenta su propio conjunto de dificultades.

Para abordar los modelos de negocio en línea y garantizar un cumplimiento eficaz, es necesario modificar la legislación fiscal. Ortiz y Guillín (2023) han destacado la importancia de una regulación precisa y actualizada para prevenir la elusión fiscal.

Dado que los emprendedores pueden optar por establecer sus negocios en áreas con regímenes fiscales más favorables, la constante presión fiscal del ISD podría llevar a una disminución en el número de nuevas startups.

Las empresas existentes podrían experimentar una disminución en sus habilidades de innovación y expansión, lo que podría afectar negativamente su posición en el mercado global y su contribución al desarrollo económico local.

Además, la fuga de capitales podría aumentar porque las startups buscarían formas de reducir el impacto del ISD, como trasladar parte de sus operaciones al extranjero. La resistencia a este problema

podría debilitar el entorno de startups en Guayaquil a largo plazo, disminuyendo su capacidad para crear empleos, fomentar la innovación y apoyar el desarrollo económico.

La evaluación de los cambios en el Impuesto sobre la Salida de Divisas (ISD) y su impacto en los ingresos de las startups de comercio electrónico en Guayaquil durante el periodo 2020-2023 se basa en diversas teorías económicas y fiscales. Según el artículo de Sánchez Giler *et al.* (2020), el ISD se examina como una medida reguladora y recaudatoria que afecta la Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador. El estudio destaca que el ISD ha tenido efectos mixtos sobre la IED, en algunos casos desincentivando la entrada de capitales debido al aumento de los costos operativos y la incertidumbre tributaria.

Una de las consecuencias del actual entorno económico es la disminución de la rentabilidad, derivada de la crisis financiera mundial. Este fenómeno ha llevado a empresarios e inversionistas a buscar estrategias para mantener la rentabilidad de sus negocios e inversiones. De manera general, según Daza Izquierdo (2016), la rentabilidad se define como la capacidad de una empresa para generar excedentes a partir de un conjunto de inversiones y obtener resultados positivos de cualquier actividad económica.

Esto quiere indicar que, las startups de comercio electrónico en Guayaquil, podrían verse afectadas. Según la teoría de la competitividad fiscal, los países deben organizar sus sistemas tributarios de manera que atraigan inversiones. Si el ISD sigue siendo una barrera importante para las startups, es probable que busquen mercados con regímenes fiscales más favorables, lo que podría resultar en una fuga de capitales y un debilitamiento del ecosistema emprendedor local. A largo plazo, esto podría resultar en una disminución en la innovación, una disminución en la creación de empleo y una disminución en el crecimiento económico de la zona. Por lo tanto, se requiere una revisión y posible reforma del ISD para fomentar un cambio en el sector de comercio electrónico.

La justificación práctica de este estudio sobre la evaluación de los cambios en el Impuesto sobre la Salida de Divisas (ISD) y su impacto en los ingresos de las startups de comercio electrónico en Guayaquil, ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. Sin embargo, la implementación de políticas fiscales como el ISD puede generar incertidumbre y afectar su desarrollo. Este estudio contribuirá a comprender mejor el impacto de estas políticas y a diseñar estrategias de mitigación para las startups.

Según Puente Riofrío y Solano (2020), el ISD, aunque necesario para controlar la salida de divisas y proteger la economía ecuatoriana, puede tener efectos adversos en la rentabilidad de las empresas si no se maneja adecuadamente. Sin embargo, el ISD representa un costo adicional para las startups que dependen de transacciones internacionales, lo que puede reducir su competitividad y capacidad de crecimiento. Este estudio es esencial para identificar y cuantificar estos impactos, proporcionando datos precisos que pueden informar futuras reformas fiscales y políticas de apoyo a las empresas emergentes.

Para abordar el tema complejo, es esencial elegir una metodología mixta. La combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas permite una exploración más amplia y profunda de cómo las variaciones fiscales afectan a las startups tecnológicas.

Las encuestas cuantitativas proporcionarán datos sobre el impacto financiero de los impuestos, mientras que las entrevistas y la revisión documental proporcionarán una comprensión detallada de las experiencias, percepciones y estrategias de adaptación de las startups a la fiscalidad digital.

Además, esta metodología aumenta la confiabilidad y la profundidad del análisis al permitir la validación de la información a través de múltiples fuentes. Al concentrarse tanto en el análisis numérico como en el contexto y las perspectivas de los participantes, se garantiza que el estudio no solo describa.

La justificación política-administrativa de este estudio se fundamenta en la necesidad de comprender cómo los cambios en el Impuesto sobre la Salida de Divisas (ISD) han impactado las startups de comercio electrónico en Guayaquil entre 2020 y 2023, como lo indica el art. 300 de la Constitución de Ecuador: “El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria” (SRI, 2014).

Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsable. Evaluar el impacto del ISD permite a los responsables de la política fiscal ajustar y diseñar la normativa que no solo aseguren una recaudación eficiente sino que también fomenten un entorno favorable para las startups de comercio electrónico, fomentando la inversión y la competitividad en el mercado global.

La justificación doctrinaria de este estudio se apoya en teorías relevantes de autores reconocidos en el ámbito contable y económico. En primer lugar, se considera la teoría de la tributación, donde autores como Adam Smith y David Ricardo establecen la importancia de un sistema impositivo justo y equitativo para el desarrollo económico. Desde esta perspectiva, la evaluación de los cambios en el Impuesto a la Renta (IR) de Sociedades (ISD) cobra relevancia, ya que su impacto en las startups de comercio electrónico puede afectar su capacidad de crecimiento y contribuir al entorno empresarial en Guayaquil.

Además, se recurre a la teoría de la contabilidad financiera, respaldada por investigadores como Platón y Littleton, quienes subrayan la necesidad de una adecuada medición y revelación de información contable para la toma de decisiones económicas. En este contexto, la evaluación de los cambios en el ISD se erige como un tema de interés, pues la transparencia y fiabilidad de la información financiera son esenciales para comprender el impacto de estos cambios en los ingresos de las startups de comercio electrónico (Kurz, 2020).

Asimismo, se incorpora la teoría de la economía digital, que ha sido abordada por autores contemporáneos como Carl Shapiro y Hal Varian, quienes analizan cómo la tecnología afecta los modelos de negocio y la generación de ingresos en la era digital. En el contexto de Guayaquil, las startups de comercio electrónico están inmersas en este entorno, donde la adaptación a los cambios en el ISD puede influir en su competitividad y sostenibilidad.

Esta investigación busca, por tanto, llenar un vacío en la literatura contable y económica al examinar específicamente el impacto de los cambios en el ISD en las startups de comercio electrónico en Guayaquil. Al hacerlo, no solo contribuirá al entendimiento teórico de la relación entre la tributación y el desempeño empresarial en el contexto digital, sino que también proporcionará índices prácticos para los actores involucrados en la formulación de políticas y la gestión empresarial en este sector en crecimiento.

Revisión de la literatura

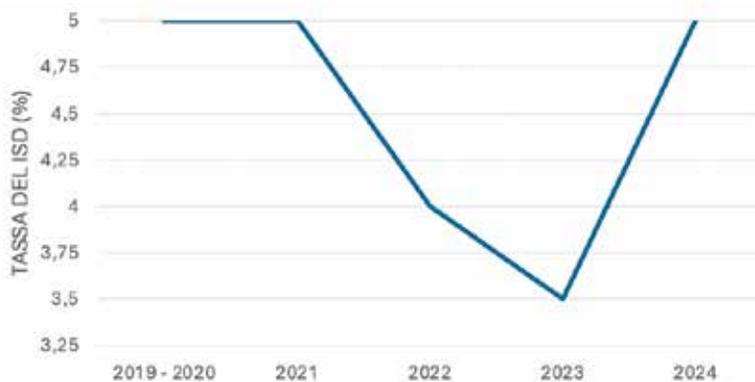
En los últimos cinco años, la tasa del ISD en Ecuador ha experimentado varios cambios significativos. Entre 2019 y 2020, la tasa se mantuvo en un 5 %, con el objetivo de frenar la salida de capitales y conservar las reservas de divisas en un contexto económico complicado. En 2021, la tasa se mantuvo sin cambios debido al contexto político electoral. Sin embargo, en 2022, el gobierno del presidente Guillermo Lasso implementó una reducción gradual del ISD, comenzando en 4,75 % en enero y disminuyendo trimestralmente hasta alcanzar el 4 % en octubre del mismo año. Esta medida buscaba atraer inversión extranjera y mejorar la competitividad del país.

En el 2023, la reducción del ISD continuó, alcanzando un 4 % en enero y disminuyendo a 3,5 % en julio, con el objetivo de estimular la economía y atraer capitales. Sin embargo, en 2024, se anunciaron reformas importantes que incrementaron la tasa del ISD del 3,5 % al 5 % a partir de abril, como parte de la Ley Orgánica para Enfrentar el Conflicto Armado Interno, la Crisis Social y Económica. Estos cam-

bios reflejan un equilibrio entre la necesidad de atraer inversiones y la estabilidad fiscal del país.

Figura 1

Variación del impuesto a la salida de divisas (ISD)



La tasa del ISD en Ecuador, actualmente fijada en un 5 %, es bastante alta si la comparamos con otros países de la región. En lugares como Perú, Colombia, Brasil y Chile, no existe un impuesto directo a la salida de divisas. Estos países prefieren regular y controlar el flujo de capitales en lugar de imponer impuestos específicos. Chile, por ejemplo, es conocido por su economía abierta, lo que facilita la entrada y salida de divisas sin restricciones tributarias.

Por otro lado, Argentina tiene una política más restrictiva, con un impuesto del 30 % sobre la compra de divisas para ahorro o gastos en el exterior, además de un 35 % adicional para las empresas como adelanto de impuestos a las ganancias. Aunque estas medidas son estrictas, no se consideran un impuesto directo a la salida de capitales, sino más bien una forma de controlar el acceso a divisas. En este contexto, la política tributaria de Ecuador se destaca como una de las más estrictas en cuanto a la salida de divisas, reflejando una estrategia más conservadora en comparación con sus vecinos regionales.

En Ecuador el ISD se aplica a la mayoría de las transacciones que implican la salida de divisas del país. Sin embargo, existen exenciones para ciertos pagos al exterior, como educación, salud y alimentación, siempre que se cumplan con los límites legales. En el caso de exportaciones, si las divisas no ingresan al país, se presume que el ISD se causa seis meses después de que las mercancías lleguen al puerto de destino.

Además, las entidades financieras actúan como agentes de retención del ISD. Estas variaciones y exenciones están diseñadas para apoyar sectores estratégicos y facilitar el acceso a servicios esenciales en el exterior, equilibrando la necesidad de controlar la salida de capitales con el fomento de la competitividad económica.

De igual manera este impuesto afecta a las startups que tienen operaciones internacionales, ya que se aplica a varias transacciones como pagos por servicios en el extranjero, importación de tecnología y equipos, repatriación de capital o dividendos, y pago de préstamos internacionales. Sin embargo, hay algunas exenciones y reducciones disponibles, especialmente si las transacciones están relacionadas con la importación de bienes esenciales para la producción o la innovación, o con financiamiento destinado a sectores estratégicos.

El proceso para presentar y pagar el ISD en Ecuador es bastante detallado y es importante seguirlo al pie de la letra para evitar sanciones. Este impuesto se declara mensualmente, y tanto empresas como individuos que realicen transacciones sujetas al ISD deben presentar una declaración usando el formulario 109 del Servicio de Rentas Internas (SRI). En esta declaración, se deben incluir todos los detalles de las transacciones que implicaron la salida de divisas durante el mes. Es crucial presentar esta declaración dentro de los primeros 10 días hábiles del mes siguiente a aquel en el que se realizaron las transacciones gravadas.

En nuestro país, la Constitución Política, en su artículo 285, establece que la política fiscal tiene como objetivo financiar servi-

cios, inversiones y bienes públicos mediante la “redistribución del ingreso”, un concepto fundamental para el desarrollo de la sociedad. De igual manera, el artículo 300 establece los principios del régimen tributario, entre los que se incluyen la progresividad, la capacidad contributiva, la equidad y la simplicidad, elementos que deben contribuir al manejo de las finanzas públicas y su interacción con la economía (Vásquez *et al.*, 2020). El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) puede contribuir a la redistribución de la riqueza si se utiliza para retener capital dentro del país y financiar programas sociales. No obstante, también puede generar efectos adversos, especialmente si desincentiva la inversión y afecta de manera desproporcionada a los sectores más vulnerables de la economía.

En el Ecuador el ISD se ha posicionado en los cuatro primeros puestos de impuestos que aportan mayores cantidades de liquidez económica al país (Sánchez *et al.*, 2020). Al estar entre los impuestos con mayor recaudación, el ISD se convierte en una fuente clave de ingresos para el Estado, permitiendo financiar proyectos de inversión pública en infraestructura, educación, salud y otros sectores estratégicos.

Sin embargo, aunque el ISD puede ser una herramienta valiosa para impulsar el desarrollo y estabilizar la economía, su impacto depende en gran medida de su diseño y aplicación. Es crucial evaluar cuidadosamente los costos y beneficios de este impuesto, y también considerar alternativas que puedan garantizar una recaudación eficaz y el financiamiento adecuado del gasto público.

Así mismo, en cuanto al ISD, el SRI (2023) indica que hasta diciembre de 2023, el acumulado fue de USD\$1088 millones por recaudación con una reducción del -14,6 % con relación al mismo período de 2022, cuando se recaudaron USD\$1274 millones. De acuerdo con el SRI (2024), en el primer semestre de 2024, es decir, de enero a junio, la recaudación ha sido de USD \$559 556, lo que representa un aumento del 0,9 % con respecto al año 2023.

El ISD ha representado una parte significativa de los ingresos fiscales del Ecuador. En 2023, el ISD contribuyó aproximadamente con el 8 % al 10 % (SRI, 2023a) del total de los ingresos fiscales del país. Este porcentaje es considerable, dado que el ISD es uno de los impuestos más relevantes en términos de recaudación, junto con el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el IR.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) de Ecuador utiliza varios métodos para asegurar que se recaude correctamente el ISD. Estos incluyen auditorías y controles para verificar que todos cumplan con sus obligaciones tributarias, un sistema electrónico que facilita las declaraciones y pagos, y la revisión de información bancaria para detectar posibles evasiones.

Además, el SRI envía notificaciones y recordatorios a los contribuyentes, aplica sanciones y multas para asegurar el cumplimiento, y ofrece asesoramiento y capacitación. También colabora con otras entidades como las instituciones financieras, para intercambiar información y combatir la evasión fiscal. Todos estos esfuerzos buscan asegurar una recaudación eficiente del ISD y que todos cumplan con sus obligaciones tributarias.

Según Jorrat (2006), la recaudación tributaria se puede ver incrementada por dos mecanismos: establecer nuevos impuestos o aumentar la eficiencia con la que se recaudan (Mejía y Álvarez, 2020). En este contexto, la eficacia se centra en reducir o eliminar las brechas tributarias, las cuales impactan la recaudación de impuestos. No obstante, debido a que las diferencias fiscales tienen características y definiciones distintas, así como métodos específicos para medirlas y analizarlas, es fundamental comprender sus distintos tipos y principales aspectos.

Al ser la recaudación de impuestos una actividad estratégica para conseguir financiamiento público, el Estado debe focalizar gran parte de sus esfuerzos en potenciar la recaudación tributaria, a través de mejoras constantes en la eficiencia de su gestión recaudadora

(Mejía y Álvarez, 2020). Para mejorar la eficiencia en la recaudación de impuestos, podemos adoptar varias estrategias clave.

Digitalizar y automatizar los procesos de declaración y pago haría todo más rápido y sencillo. También es importante realizar auditorías y controles más rigurosos, y ofrecer capacitación y asesoramiento a los contribuyentes para que comprendan mejor sus obligaciones. Además, aplicar sanciones efectivas, revisar y ajustar las políticas fiscales, e invertir en tecnología avanzada son pasos cruciales.

Fomentar la transparencia en la administración tributaria, simplificar los procedimientos, colaborar internacionalmente para compartir información, y llevar a cabo campañas de sensibilización para educar a los contribuyentes también son esenciales. Con un enfoque integral y colaborativo, podemos mejorar significativamente la eficiencia en la recaudación de impuestos.

Las características principales de las startups son de fácil adaptación, funcionamiento al medio en que se desarrollan, contribuyen a generar plazas de empleo de forma ágil y rápida; trabajan con bajos costos operativos dado que su principal herramienta es la tecnología (Zambrano y García, 2020). El rápido avance de la tecnología obliga a las empresas a actualizar continuamente sus productos y servicios para no quedarse atrás, lo que aumenta los gastos en marketing y ventas. Además, al operar en un mercado global, las empresas tecnológicas tienen que invertir más en logística y distribución para llegar a clientes en todo el mundo.

También, la competencia feroz en el sector ha hecho que captar la atención de los consumidores sea más costoso, obligando a las empresas a gastar más en publicidad y promociones. Por último, la necesidad de contratar personal especializado para manejar ventas técnicas y brindar soporte post-venta añade aún más presión a los costos.

El aumento del ISD puede afectar considerablemente la rentabilidad de una startup, especialmente en sus costos de distribución.

Cuando el ISD sube, los costos relacionados con la importación de insumos, tecnología o el pago de servicios en el extranjero también aumentan, elevando directamente los gastos operativos. Esto puede reducir el margen de ganancia de la startup, obligándola a ajustar sus precios, lo que podría afectar su competitividad en el mercado.

Además, el ISD puede limitar la capacidad de la startup para reinvertir capital en el negocio, afectando su crecimiento a largo plazo. La necesidad de compensar estos mayores costos también puede llevar a una reducción en las inversiones en áreas clave como la innovación o el marketing, lo que puede frenar su capacidad para expandirse o mejorar sus productos.

Materiales y método

Dada la naturaleza de esta investigación, donde proporcionan información detallada sobre las experiencias y estrategias de los llamados al pago de impuesto para adaptarse a los cambios tributarios. Para sustentar lo anterior, se tiene que una investigación básica es aquella que presenta cualidades que parten de un enfoque mixto con un alcance explicativo-mixta del estudio a través de un diseño no experimental de corte longitudinal, lo que permite la observación y análisis de variables en su contexto natural (Hernández *et al.*, 2014) y que tiene como finalidad, especificar el impacto que genera el ISD en los ingresos de las startups de comercio electrónico de la ciudad de Guayaquil, durante un periodo de tiempo determinado.

Adicionalmente, se realiza un estudio descriptivo-explicativo con el objetivo de obtener una visión integral de los indicadores estudiados de las startups de comercio electrónico tales como ingresos, gastos y rentabilidad, generando información necesaria, para evaluar el impacto que genera el ISD en la actividad de las mencionadas empresas permitiendo orientar la toma de decisiones estratégicas.

Se analizó las empresas que se encuentran en Guayaquil, con información proporcionada por la Cámara de Comercio Electróni-

co de Guayaquil (CEEG), hallándose un total de 91 empresas, utilizando los instrumentos que sirve para clasificar a las unidades de producción, dentro de un sector de la economía, según la actividad económica principal que desarrolle (INEC, 2010).

Tabla 2

Población de empresas divididas por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU)

Código	Descripción del sector	Número de empresas	Porcentaje
G4791:	Venta al por menor de cualquier tipo de producto por correo, por internet (sector 1).	42	46,15 %
J6312:	Portales Web (sector 2).	31	34,07 %
J6209:	Otros servicios de tecnología de la información y de servicios.	18	19,78 %
TOTAL		91	100,00 %

De esta población (91) se analizaron los estados financieros que se encuentran en la página web de la superintendencia de compañías,¹ desde 2020 hasta 2023, de acuerdo con cada una de las categorías descritas en la tabla 2, de las empresas de comercio electrónico y por sectores, que se encuentran domiciliadas en la ciudad de Guayaquil.

La hipótesis que se pretende comprobar en la investigación plantea lo siguiente: *Los cambios en el Impuesto a las Salidas de Divisas (ISD) han tenido un impacto negativo en los ingresos de las startups de comercio electrónico de Guayaquil.* A través de los indicadores de las empresas, se observará como ha condicionado al ingreso de cada empresa.

En la tabla 3 se establece las variables de investigación, que son presentadas mediante la operacionalización pertinente.

1 <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>

Tabla 3
Operacionalización de las variables

Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Ítems o instrumentos
Ingresos totales	Derivados de la venta directa de productos o servicios, comisiones o tarifas por los servicios prestados, por los anuncios en la plataforma de comercio electrónico y los de fuentes diversas, como inversiones, alquileres o servicios adicionales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos por ventas 2. Ingresos por publicidad 3. Otros ingresos 	Estados Financieros de la Superintendencia de compañías
Rentabilidad	Mide el rendimiento de los recursos invertidos por la empresa. En la teoría económica financiera, se enfoca en la maximización del bienestar.	<ol style="list-style-type: none"> 1. ROE (<i>Return on Equity</i>) 2. ROA (<i>Return on Assets</i>) 3. Margen Neto 	
Gastos	Los gastos de una empresa son todos aquellos desembolsos de dinero que se realiza para llevar a cabo sus actividades diarias y alcanzar sus objetivos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gastos administrativos 2. Gastos de ventas 3. Gastos financieros 	
Tasa Impositiva del ISD	Es el porcentaje que se aplica sobre el valor de las divisas que una persona o empresa saca del país.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variación porcentual del ISD 2. Obligación tributaria del ISD 3. Beneficios generados por el ISD 	Servicios de Rentas Internas (SRI)
Recaudación Tributaria	Es el proceso mediante el cual el Estado obtiene los recursos económicos necesarios para financiar sus actividades y servicios públicos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recaudación del ISD 2. Recaudación tributaria en la responsabilidad del contribuyente 3. Eficacia en la Recaudación tributaria 	
Impacto del ISD en los Costos Operativos	Es el efecto directo o indirecto que el ISD tiene sobre los gastos que una empresa debe afrontar para llevar a cabo sus operaciones diarias.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Costos de producción 2. Márgenes de beneficio 3. Costos de cumplimiento 	

Resultados

En esta sección, se revisa la información obtenida sobre los ingresos de las startups de comercio electrónico en Guayaquil, considerando tres dimensiones: Ingresos Totales, Rentabilidad y Gastos. El análisis incluye 91 startups, clasificadas en diferentes sectores según el CIIU, que para este estudio llamaremos sectores 1, 2 y 3, como se muestra en la tabla 4.

Tabla 4

Empresas divididas en sectores, de acuerdo con el CIIU

Sector	Código	Descripción del sector
1	G4791:	Venta al por menor de cualquier tipo de producto por correo, por internet (sector 1).
2	J6312:	Portales Web (sector 2).
3	J6209:	Otros servicios de tecnología de la información y de servicios.

Esta información es analizada con base en los Estados financieros de las empresas que se encuentran legalmente constituidas en la Superintendencia de compañías, valores y Seguros.

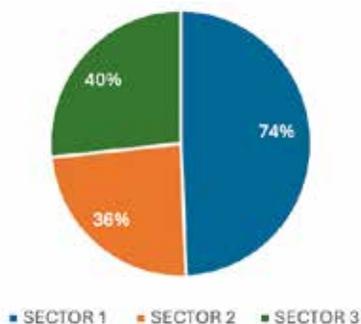
Como se observa en la figura 2, en 2022, las 42 empresas del sector 1 tuvieron una disminución del 16 % en ventas respecto a 2021 y esta caída se acentuó en 2023 con una reducción del 70 % en comparación con 2022, debido a la falta de campañas publicitarias. En contraste, el sector 2 mostró un aumento del 82 % en 2023 porque se adquirieron campañas publicitarias. Mientras que el sector 3 experimentó una caída del 90 % en 2022, pero aumentó un 77 % en 2023.

Figura 2

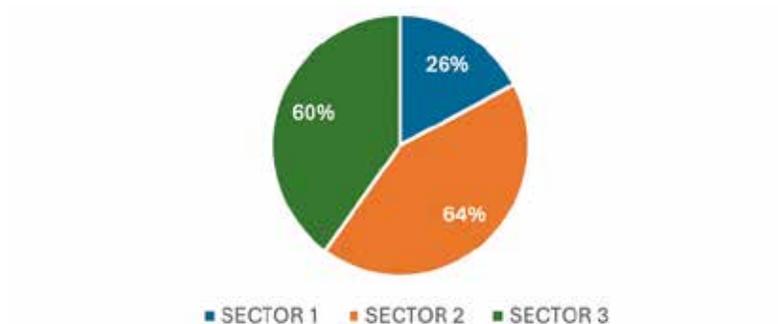
Variación de los ingresos en los años de estudios

**Figura 3**

Variación de los ingresos por venta de productos



En la figura 3 se observa que la variación de los ingresos en el sector 1 se enfoca en los productos, alcanzando un 74 %, dado que su giro de negocio es la venta de productos por internet. Sin embargo, el sector 2 representa solo un 36 %, lo que indica que su fuerza de ventas se centra en servicios, al igual que las empresas del sector 3, que registran un 40 % de ventas de productos, ya que su giro de negocio está relacionado con servicios informáticos.

Figura 4*Variación de los ingresos por venta de servicios*

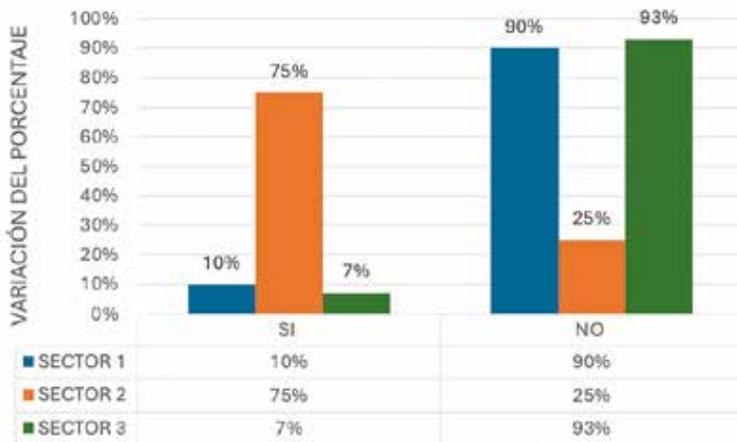
En el análisis de los ingresos por venta de servicios, representados en la figura 4, se observa que, para el sector 1, estos ingresos representan el 26 %, debido al giro de negocio característico de este sector. Sin embargo, en el sector 2, representan el 64 %, lo que indica que su fuerza de ventas se centra en servicios, al igual que en las empresas del sector 3, con un 60 % de ingresos provenientes de servicios, dado que su giro de negocio está relacionado con servicios informáticos.

Figura 5*Variación de ingreso por publicidad*

Como se muestra en la figura 5, de las 42 startups analizadas en el sector 1, solo 5 invirtieron en publicidad en 2020 y 2021, cifra que se redujo a 4 en 2022, con un leve aumento del 1 % en inversión. Sin embargo, en 2023, la inversión en publicidad cayó un 32 %. De manera similar, en el sector 2 se observó publicidad en 2020 y 2021, seguida de una caída del 63 %; aunque en 2022 hubo un incremento del 66 % y un aumento adicional del 10 % en 2023. En cuanto al sector 3, solo 3 empresas invirtieron en publicidad en 2020, 2021 y 2022, con una disminución del 28 %, pero en 2023 aumentó un 36 %.

Figura 6

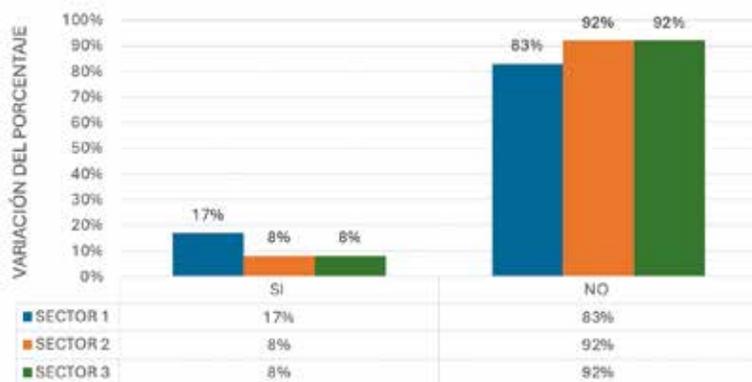
Ingresos por publicidad como fuente de ingresos adicional de las startups



En los últimos años de estudio, las startups de las empresas del sector 1 han obtenido ingresos mínimos provenientes de la publicidad, tal como se detalla en la figura 6, representando un 10 % como ingreso adicional. Sin embargo en el sector 2 son empresas que aumentaron su rubro de publicidad obteniendo así el aumento de un 75 % en sus ingresos. Finalmente, en el sector 3 solo representó el 7 %, lo cual es insuficiente para sus necesidades.

Figura 7

Incremento en otros ingresos durante los últimos años



En los últimos años de estudio, según se observa en la figura 7, las startups han intentado expandir sus negocios, logrando un 17 % de ingresos adicionales en el caso de las empresas del sector 1. No obstante, las empresas en el sector 2 y 3 obtuvieron un 8 % de ingresos cada una. Esta fluctuación se debe a que las startups se han enfocado principalmente en la venta de productos en línea.

Figura 8

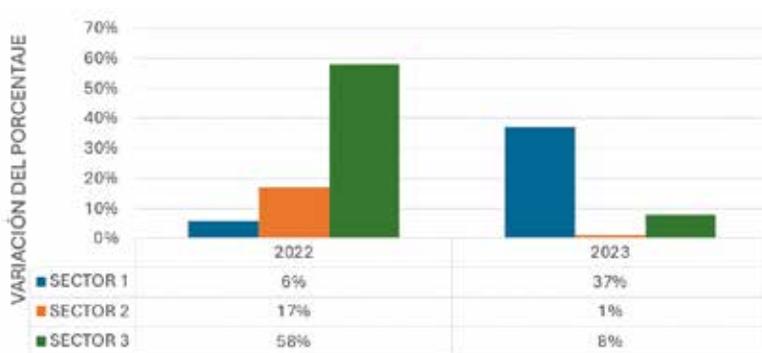
ROE de los últimos tres años de los estados financieros



El ROE está descrito en la figura 8. En el sector 1 (comercio al por menor), el ROE ha fluctuado en los últimos años: disminuyó un 55 % en 2021 respecto a 2020, pero aumentó un 35 % en 2022 y un 63 % en 2023. Esto sugiere una mejora en la rentabilidad de algunas startups, aunque muchas incrementaron sus deudas para generar mayores ganancias, aumentando así el riesgo financiero. En el sector 2 (portales web), el ROE ha disminuido de manera constante: un 35 % en 2021, un 64 % en 2022, y un 45 % en 2023, afectando la rentabilidad y elevando el riesgo financiero. En el sector 3 (servicios informáticos), el ROE creció un 91 % en 2021, disminuyó un 24 % en 2022 y subió un 25 % en 2023.

Figura 9

Variación del capital contable de las Startups en los últimos años



En la figura 9 se presentan las 42 startups analizadas en cada sector. En el sector 1, algunas startups incrementaron su capital en un 6 % entre 2021 y 2022, seguido de un aumento del 37 % en 2023. Este crecimiento se debe a que varias empresas optaron por reinvertir sus ganancias en lugar de distribuirlas como dividendos, aumentando así sus reservas y capital contable. En el sector 2, algunas startups aumentaron su capital en un 17 % entre 2021 y 2022, y un 1 % adicional en 2023, siguiendo la misma estrategia. En el sector 3, ciertas empresas incrementaron su capital en un 58 % entre 2021 y

2022, y en un 8 % en 2023. Se recomienda continuar destinando las ganancias a reservas para mantener la estabilidad económica.

Figura 10

Variación porcentual del ROA en los Estados Financieros



El ROA de las startups se encuentran descritas en la figura 10, de tal manera que en el sector 1 mostró una variación significativa: aumentó un 59 % en 2021 respecto a 2020, pero disminuyó un 41 % en 2022, y luego creció un 30 % en 2023. En contraste, con las startups del sector 2 tuvo una disminución del 62 % en 2021 respecto a 2020, y continuó bajando un 5 % en 2022 y un 7 % en 2023, debido a la venta de activos. Finalmente, el sector 3 experimentó un leve aumento del 1 % en 2021 respecto a 2020, seguido por una caída del 25 % en 2022 y un aumento del 28 % en 2023.

En el estudio del sector 1, como se observa en la figura 11, se presenta un incremento del 41 % en 2022 con respecto a 2021, seguido de un aumento adicional del 52 % en 2023. Este crecimiento se atribuye a la adquisición de activos fijos. En el sector 2, se registró una disminución del 22 % en 2022 en comparación con 2021, y esta tendencia continuó con una disminución del 15 % en 2023, siendo atribuible a la venta de activos fijos. Por último, en el sector 3 se observó un aumento del 56 % en 2022 respecto a 2021, seguido de un

incremento del 66 % en 2023. Uno de los factores que contribuyó a este crecimiento fue la adquisición de activos intangibles.

Figura 11

Variación porcentual de activos totales

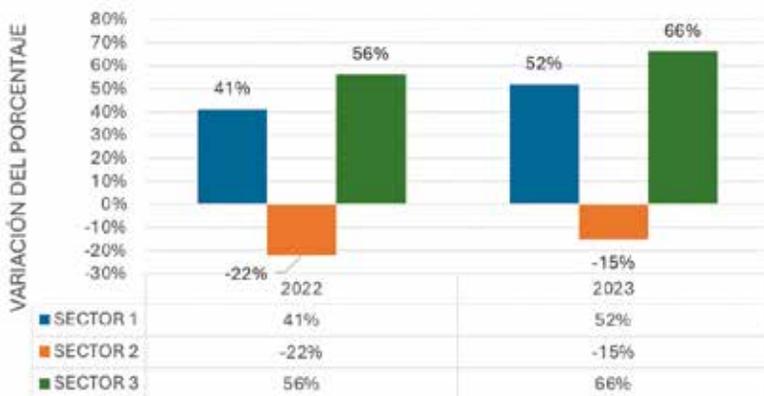


Figura 12

Variación porcentual de margen neto



En el análisis del grupo 1, de acuerdo con la figura 12, se indica que el margen neto disminuyó un 50 % en 2021 comparado con 2020, pero aumentó un 10 % en 2022, para luego caer un 68 % en 2023. En

las empresas del grupo 2, el margen neto disminuyó un 84 % en 2021 respecto a 2020, pero subió un 86 % en 2022 y un 36 % en 2023, En el grupo 3, el margen neto aumentó un 73 % en 2021 comparado con 2020, un 59 % en 2022 y un 60 % en 2023.

Figura 13

Costos operativos en comparación a los ingresos de la empresa



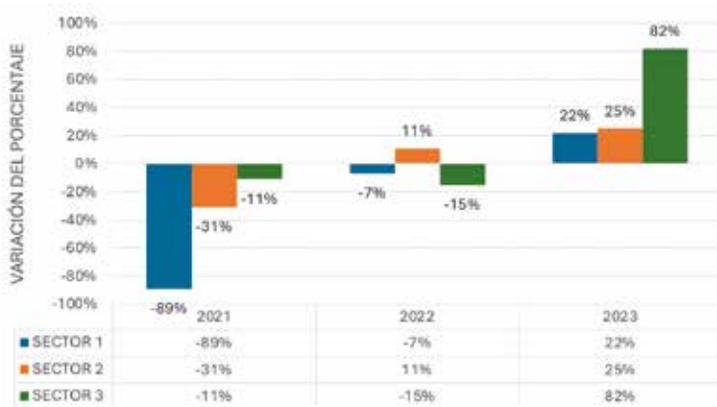
En la figura 13, se puede apreciar que en el análisis del grupo 1, los costos operativos experimentaron una disminución del 48 % en 2021 en comparación con 2020, sin embargo, aumentaron un 24 % en 2022 y un 6 % en 2023. Este aumento se debió al incremento de los costos por importaciones, impactados por el ISD en el rango del 3,50 % al 4,75 %. Por otro lado, en el grupo 2, los costos operativos aumentaron un 68 % en 2021 respecto a 2020, pero disminuyeron un 65 % en 2022 y volvieron a aumentar un 38 % en 2023, atribuido al aumento en los precios de servicios informáticos y al incremento en el volumen de ingresos. Por último, en el grupo 3, en estas empresas los costos operativos disminuyeron un 34 % en 2021 en comparación con 2020, descendieron un 38 % en 2022, pero se elevaron un 84 % en 2023, principalmente debido a transacciones internacionales y al pago de ISD.

Figura 14*Gastos administrativos porcentual*

En la figura 14, se observa que los gastos administrativos de las startups del sector 1 aumentaron un 29 % en 2022 en comparación con 2021, seguido de un incremento adicional del 65 % en 2023. Este aumento se atribuye a la contratación de personal y a los gastos de alquiler, lo que impacta significativamente a las startups. Se recomienda optimizar recursos y explorar nuevas estrategias de gestión de gastos. Por otro lado, en el sector 2, los gastos administrativos disminuyeron un 92 % en 2022 en comparación con 2021, aunque experimentaron un aumento del 76 % en 2023, atribuible a la contratación de personal y capacitaciones debido al incremento en las ventas. Finalmente, en el sector 3, algunas startups registraron una reducción del 68 % en 2022, seguida de un incremento del 56 % en 2023, causado por inversiones en tecnología, incluidos software y hardware.

Figura 15

Gastos administrativos en comparación a los ingresos de la empresa



Con respecto a la figura 15, se puede indicar que en el sector 1, el porcentaje de gastos administrativos respecto a los ingresos mostró una disminución del 89 % en 2020 en comparación con 2021, pero una disminución menor del 7 % en 2022 y un aumento del 22 % en 2023. En el análisis del grupo 2, el porcentaje de gastos administrativos disminuyó un 31 % en 2020 respecto a 2021, pero aumentó un 11 % en 2022 y un 25 % en 2023 debido a la contratación de personal administrativo. Finalmente, en el grupo 3 el porcentaje de gastos administrativos respecto a los ingresos disminuyó un 11 % en 2020 en comparación con 2021, un 15 % en 2022, pero aumentó un 82 % en 2023 debido a los gastos en tecnología.

En relación con la figura 16, al analizar el grupo 1, se observa que los gastos de ventas aumentaron un 70 % en 2022 en comparación con 2021, y un 4 % en 2023 respecto a 2022. Este crecimiento se debe a las inversiones realizadas en mercadeo, contacto con clientes y material gráfico. Para las empresas analizadas del grupo 2, los gastos de ventas disminuyeron un 67 % en 2022 y siguieron disminuyendo un 82% en 2023. En el grupo 3, los gastos de ventas disminuyeron un 25% en 2022 pero aumentaron un 35 % en 2023, debido a la contratación de personal de ventas.

Figura 16

Variación de los gastos de ventas en los últimos años

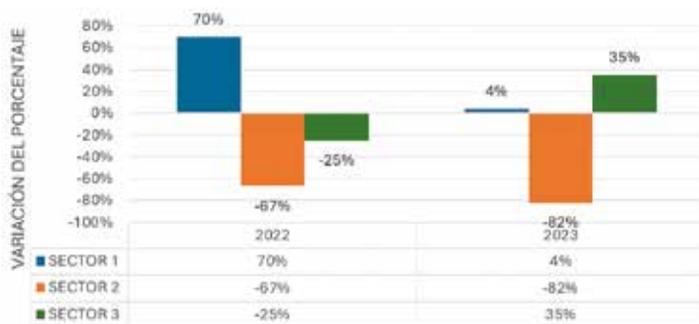
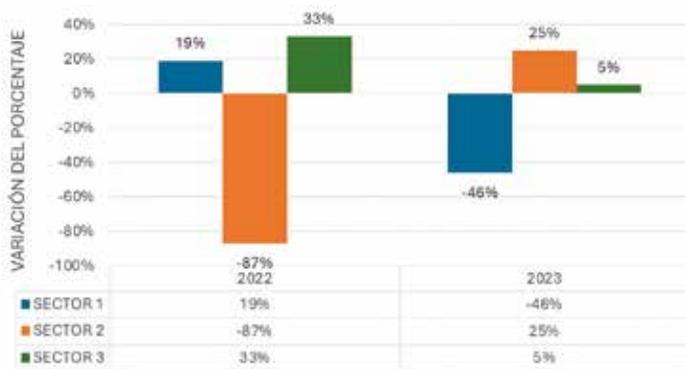


Figura 17

Variación de los gastos de financieros en los últimos años



En la figura 17, al analizar el grupo 1, se observa un aumento del 19 % en los gastos financieros en 2022 en comparación con 2021, seguido de una disminución del 46 % en 2023 respecto a 2022. Esta variación se atribuye a préstamos a corto y largo plazo que aumentaron los gastos por intereses. En el grupo 2, los gastos financieros disminuyeron un 87 % en 2022 frente a 2021, pero aumentaron un 25 % en 2023 en comparación con 2022, debido a préstamos a largo plazo. En el grupo 3, los gastos financieros aumentaron un 33 % en 2022 en comparación con 2021 y un 5 % en 2023 en relación con 2022, también por préstamos bancarios.

Tabla 5
Indicadores descriptivos por sectores

Sector 1 CIUU 4791: "Comercio al por menor realizado a través de Internet"										
Indicadores	2020	2021	2022	2023	MEDIA	MIN	MAX	MEDIANA		
Ingresos *	12 952 438,99	15 493 129,42	3 792 988,46	12 126 280,72	13 591 209,40	12 126 280,72	15 493 129,42	13 372 713,72		
ROE	0,58	0,43	0,18	0,09	0,32	0,09	0,58	0,305		
ROA	-0,15	-0,20	-0,11	-0,08	-0,14	-0,20	-0,08	-0,13		
Margen neto	0,69	0,74	0,71	0,69	0,71	0,69	0,74	0,7		
GA *	2 556 916,81	2 525 074,73	2 830 025,33	2 549 365,81	2 615 345,67	2 525 074,73	2 830 025,33	2 553 141,31		
GV *	1 722 677,33	1 630 524,95	1 097 148,20	911 505,64	1 340 464,03	911 505,64	1 722 677,33	1 363 836,58		
GF *	400 446,42	686 785,66	497 297,98	477 356,96	515 471,76	400 446,42	686 785,66	487 327,47		
Sector 2 CIUU 6312: "Portales web"										
Indicadores	2020	2021	2022	2023	MEDIA	MIN	MAX	MEDIANA		
Ingresos *	2 072 250,81	2 366 754,73	2 692 812,43	3 635 383,87	2 691 800,46	2 072 250,81	3 635 383,87	2 529 783,58		
ROE	0,38	-0,18	0,66	0,08	0,24	0,18	0,66	0,23		
ROA	0,14	-0,09	0,33	0,04	0,10	0,09	0,33	0,09		
Margen neto	0,54	0,71	1,42	0,71	0,85	0,54	1,42	0,71		
GA *	474 001,58	523 462,85	346 746,23	1 258 550,48	650 690,29	346 746,23	1 258 550,48	498 732,22		
GV *	267 402,62	206 647,07	1 080 341,86	1 148 435,06	675 706,65	206 647,07	1 148 435,06	673 872,24		
GF *	91 124,55	75 545,77	64 104,63	113 460,74	86 058,92	64 104,63	113 460,74	83 335,16		

Sector 3 CIU 6209: "Otros servicios de tecnologías de la información y de servicios informáticos"										
Indicadores	2020	2021	2022	2023	MEDIA	MIN	MAX	MEDIANA		
Ingresos*	5 417 435,53	12 025 418,40	8 808 853,09	8 740 464,61	8 748 042,91	5 417 435,53	12 025 418,40	8 774 658,85		
ROE	0,13	0,13	0,39	0,16	0,20	0,13	0,39	0,14		
ROA	0,06	0,07	0,23	0,10	0,12	0,06	0,23	0,08		
Margen neto	0,22	0,59	0,29	0,42	0,38	0,22	0,59	0,36		
GA*	2 780 188,62	3 188 617,13	3 151 986,78	3 282 694,82	3 100 871,84	2 780 188,62	3 282 694,82	3 170 301,96		
GV*	556 648,28	837 177,92	631 840,31	735 393,02	690 264,88	556 648,28	837 177,92	683 616,67		
GF*	301 617,15	251 283,68	324 170,74	142 531,80	254 900,84	142 531,80	324 170,74	276 450,42		

Nota. *Expresado en dólares americanos

En la tabla 5, que presenta las estadísticas descriptivas de los tres sectores estudiados, se detallan los resultados de los siguientes indicadores: Ingresos, ROE, ROA, Margen Neto, Gastos Administrativos (GA), Gastos de Venta (GV) y Gastos Financieros (GF). Para cada uno de estos indicadores, se incluyen los valores de la media, el mínimo, el máximo y la mediana correspondientes a los periodos analizados (2020-2023).

De los indicadores se tiene lo siguiente: en el sector 1, los ingresos tienen una media de USD\$ 13 591 209,40, pero, se advierte que el promedio mínimo es de USD\$ 12 126 280,72 y el máximo de USD\$ 15 493 129,42, por lo que podemos notar que los ingresos varían en el rango establecido, dependiendo mucho de los productos y servicios que ofertan las empresas de este sector.

En cuanto a la rentabilidad financiera (ROE), la cual tiene un promedio de 0,32 por tanto, significa que por cada dólar que se ha invertido en la empresa, ha generado 32 centavos de beneficio neto durante el período estudiado, en las empresas de este sector, teniendo un promedio mínimo de 0,09 y un máximo de 0,58.

Con respecto al indicador de rentabilidad operacional de activo (ROA), se evidencia un promedio de -0,14 indica que, por cada dólar invertido en los activos de la empresa, está perdiendo 14 centavos y puede incurrir en riesgo de retraso de pagos en sus deudas. Ahora es importante señalar que, la tasa de rentabilidad es de 0,71 lo cual cubre en algo el riesgo.

Con respecto al sector 2, como se puede ver en la tabla 5, donde los ingresos tienen una media de USD\$ 2 691 800,46, pero, se observa que el promedio mínimo es de USD\$ 2 072 250,81 y el máximo de USD\$ 3 635 383,87, por lo que podemos indicar que los ingresos intermedios en el sector estudiado son de USD\$ 2 529 783,58; son portales web en este sector, por lo que tienen una diversificación de servicios.

La rentabilidad financiera (ROE) tiene un promedio de 0,24, lo que significa que, por cada dólar invertido en la empresa, se han generado 24 centavos de beneficio neto durante el período estudiado. En este sector, el ROE presenta un valor mínimo promedio de -0,18 y un máximo de 0,66, lo que indica que algunas empresas han registrado pérdidas durante el período. El punto medio del sector se sitúa en 0,23.

Con respecto al indicador de rentabilidad operacional del activo (ROA), se evidencia un promedio de 0,10, lo que indica que, por cada dólar invertido en los activos de la empresa, se obtiene una ganancia de 10 centavos. Esto sugiere un posible riesgo de retraso en el pago de sus deudas. Sin embargo, es importante destacar que la tasa de rentabilidad es de 0,85, lo que reduce el riesgo en la inversión.

En cuanto al sector 3, los ingresos tienen una media de USD\$ 8 748 042,91, con un valor mínimo promedio de USD\$ 5 417 435,53 y un máximo de USD\$ 12 025 418,40. Los ingresos intermedios en el sector estudiado ascienden a USD\$ 8 774 658,85. Este sector corresponde a otros servicios de tecnologías de la información y servicios informáticos, los cuales se caracterizan por una diversificación en su oferta de servicios.

La rentabilidad financiera (ROE) tiene un promedio de 0,20. Esto significa que, por cada dólar invertido en la empresa, se han generado 20 centavos de beneficio neto durante el período estudiado en las empresas de este sector, las cuales presentan un promedio mínimo de -0,13 y un máximo de 0,39. Esto indica que hay algunas empresas con pérdidas durante el período analizado; el punto medio de este sector se sitúa en 0,14.

En cuanto al indicador de rentabilidad operacional de activo (ROA), se evidencia un promedio de 0,12, lo que indica que, por cada dólar invertido en los activos de la empresa, se obtiene una ganancia de 12 centavos, aunque la empresa puede incurrir en el riesgo de retraso en los pagos de sus deudas. Es importante señalar que la tasa de rentabilidad es de 0,38, lo cual ayuda a prevenir el riesgo en la inversión.

Conclusiones

El análisis de las startups en los sectores CIIU G4791 (comercio al por menor por internet), G6312 (portales web) y G6209 (otros servicios de tecnología de la información y servicios informáticos) revela diversos patrones en su desempeño financiero y en la efectividad de sus estrategias operativas.

Las variaciones significativas en ingresos, especialmente en el sector G4791, indican que las estrategias de marketing son un factor crítico. La caída del 70 % en ventas en 2023 sugiere la necesidad urgente de invertir en campañas publicitarias, un hallazgo que se alinea con estudios previos que enfatizan la importancia del marketing digital en sectores con alta dependencia del comercio en línea.

En contraste, el sector G6312, que mostró un aumento del 82 % en ingresos en 2023 gracias a la inversión en publicidad, subraya la efectividad de estas estrategias cuando se implementan de manera adecuada. Este hallazgo refuerza la evidencia de que la publicidad sigue siendo un pilar fundamental para el crecimiento en empresas tecnológicas.

El estudio sugiere que, aunque la publicidad es crucial para el crecimiento de los ingresos, no todas las startups están en condiciones de capitalizar este recurso debido a limitaciones financieras. La falta de un aumento significativo en ingresos por publicidad en el sector G6209, que apenas alcanzó un 7 %, pone de manifiesto la ineficacia de las estrategias actuales de marketing en algunas empresas.

Asimismo, la fluctuación en el ROE y el capital contable en los tres sectores muestra que, aunque algunas startups han logrado mejorar su rentabilidad, lo han hecho a expensas de un aumento en el riesgo financiero, una situación que podría desestabilizar a las empresas a largo plazo si no se gestiona con prudencia.

Una de las contribuciones de este estudio es la identificación de la importancia de diversificar las estrategias de ingresos, especial-

mente para las startups en sectores altamente competitivos y volátiles. Las recomendaciones de este estudio es explorar métodos alternativos para maximizar los ingresos publicitarios y minimizar costos operativos podría ser un enfoque valioso para investigaciones futuras.

Es esencial que estudios posteriores investiguen cómo las empresas en sectores similares pueden equilibrar el riesgo financiero con el crecimiento sostenible. Además, dada la importancia creciente de la tecnología emergente, se sugiere explorar cómo la adopción de nuevas tecnologías podría ofrecer una ventaja competitiva para las startups en los próximos años.

Este estudio se limita al análisis de un conjunto específico de startups en tres sectores de tecnología y comercio. Las conclusiones pueden no ser generalizables a otros sectores o geografías. Además, la falta de datos cualitativos sobre las estrategias de gestión interna de las startups impide una comprensión más profunda de las decisiones que impulsan las variaciones observadas en los indicadores financieros.

En resumen, este análisis ofrece una visión integral de las dinámicas financieras y estratégicas de las startups en sectores clave. Los hallazgos subrayan la importancia de la publicidad y la gestión prudente del riesgo financiero, al tiempo que sugieren direcciones futuras para la investigación y la práctica empresarial en el ecosistema de startups.

Referencias bibliográficas

- CITEC. (2022). *Mapeo del ecosistema E-Commerce en Ecuador*. Banco de Desarrollo de América Latina.
- Daza Izquierdo, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 61(2), 266-282.
- Fuentes, L. y Morales, C. (2019). Impuesto a la salida de divisas e inversión extranjera directa en el Ecuador. *Kairós, Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas*, 2(3), 42-48.

- Griffin, T. (2017). *A Dozen Lessons for Entrepreneurs*. Columbia Business School, Ed. Columbia Business School Publishing.
- Gutiérrez Jaramillo, N., Barrueto Pérez, M. y Orellana Ulloa, M. (2020). La fiscalidad del comercio electrónico en el contexto tributario ecuatoriano. *Quipukamayoc*, 28(57), 67-74.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw Hill, Ed.
- INEC. (2010). *Manual de Usuario CIU - Clasificación Industrial Internacional Uniforme*.
- INEC. (2016). *El 17,1% de las empresas realizan comercio electrónico en Ecuador*.
- INEC. (2023). *Registro Estadístico de Empresas 2022*. Boletín Técnico N° 01-2023-REEM.
- INEC. (2024). *Registro Estadístico de Empresas 2023*.
- Kurz, H. D. (2020). Technical progress, capital accumulation and income distribution in classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. *European Journal of the History of Economic Thought*, 17(5). <https://doi.org/10.1080/09672567.2010.522242>
- Lu, Y., Zhao, L. y Wang, B. (2010). From virtual community members to C2C e-commerce buyers: Trust in virtual communities and its effect on consumers' purchase intention. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(4), 346-360.
- Mejía, A. y Álvarez, J. (2020). *Indicador de eficiencia en la recaudación del impuesto al valor agregado y del impuesto a la renta 2000-2019*. Documento de trabajo 2020-02. Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Narváez, D. y Pinos, M. (2021). *Trabajo de titulación sobre el comercio electrónico en Ecuador*. (Trabajo de titulación).
- Ortiz, C. y Guillín, X. (2023). Impuestos y economía digital en Ecuador: Desafíos y perspectivas del comercio electrónico: Un análisis bibliográfico. *Journal of Science and Research*, 18-33.
- Pesantez Cedeño, Z., Aguilar Granizo, C. y Pérez Sampedro, J. (2021). Análisis del impuesto a la salida de divisas en las exportaciones no petroleras ecuatorianas 2013-2019. *ECA Sinergia*, 12(2), 136-147.
- Posada, J., Loaiza, S. y Braganza, L. (2021). *Ecosistema de Startups Ecuador*. Editorial Universitaria.
- Puente Riofrío, M. I. y Solano, K. G. (2020). Efectos del impuesto a la salida de divisas en el sector industrial importador de Riobamba, Ecuador. *Revista Academia & Negocios*, 5(2). <https://bit.ly/4hiflIV>

- Sánchez, S., García, J., Rugel, O. y Marcillo, A. (2020). Factores determinantes del Impuesto a la salida de divisas y su influencia con la Inversión extranjera en el Ecuador. *Revista Espacios*, 41(21), 146-158. <https://bit.ly/4hl4HAv>
- Santana, J., Gaspar, M. y Moreno, P. (2021). Impuesto a la salida de divisas y sus efectos en la economía ecuatoriana. *Iustitia Socialis. Revista Arbitrada de Ciencias Jurídicas*, 1, 105-118.
- SELA. (2021). *Panorama Digital de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) de América Latina 2021*.
- SRI. (2014). *Resolución NAC-DGERCGC14-00235*.
- SRI. (2023a). *Boletín técnico anual Informe de recaudación tributaria Año 2023*.
- SRI. (2023b). *Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)*.
- SRI. (2024). *Estadísticas Generales de Recaudación SRI*.
- Vásquez Salinas, M., Gaibor González, I., Durán Fiallos, P., & López Morales, D. (2020). El sistema fiscal en el Ecuador y su efecto en la redistribución de la riqueza. *Revista De Investigación Enlace Universitario*, 19(2), 119 - 135. <https://doi.org/10.33789/enlace.19.2.79>
- Zambrano, J. y García, A. (2020). *Las startups y su contribución al desarrollo local de la ciudad de Guayaquil*. Universidad de Guayaquil.