

**Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador**

Área de Derecho

**Programa de Maestría
en Tributación**

**Diagnóstico de la Gestión Empresarial:
“La Industria Gráfica y su Efecto Tributario”
en el período 1999-2004**

Jorge Honorato Sánchez Tinoco

2006

DECLARACION

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la Universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la Universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Jorge Honorato Sánchez Tinoco

Quito, 29 de septiembre de 2006

**Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador**

Área de Derecho

**Programa de Maestría
en Tributación**

**Diagnóstico de la Gestión Empresarial:
“La Industria Gráfica y su Efecto Tributario”
en el período 1999-2004**

Autor: Jorge Honorato Sánchez Tinoco

Tutor: Dr. Carlos Guillermo Velasco Garcés

Quito

2006

RESUMEN

La presente investigación se origina y desarrolla a partir de la interrogante central ¿La evolución del sector de la industria gráfica contribuirá a la generación de un proceso de desarrollo económico y tendrá efectos positivos en la redistribución del ingreso?. El estudio propone realizar un diagnóstico de la industria gráfica y su efecto tributario, para lo cual plantea los objetivos siguientes: analizar la situación del sector y determinar los factores que obstaculizan su desarrollo; determinar la evolución, estructura y participación en la economía; así como estimar los efectos de la política tributaria en el sector y aporte a la redistribución del ingreso.

La evolución del sector de la industria gráfica, destaca su desempeño y tendencias dentro de la economía nacional. Describe la definición y tipología de la industria gráfica, para luego conocer la estructura, la distribución por ramas y la tendencia de su crecimiento. Presenta un breve análisis de las principales manifestaciones y tendencias de la economía nacional en el período. Analiza la evolución de la industria, su desempeño global y sectorial, el comportamiento de variables como ingreso, empleo, producción y salarios. Posteriormente, hace referencia a los factores que obstaculizan el desarrollo de la industria gráfica en el país.

Para establecer los efectos de la política tributaria sobre el desarrollo de la industria gráfica, se realiza un análisis de la evolución que ha tenido la carga tributaria, esto es el pago del impuesto a la renta (IR), al Valor Agregado (IVA), aranceles y otras con los que contribuye el sector.

DEDICATORIA

A mis Padres: Ángel y Umbelina

A mi Esposa: Norma Elizabeth

A mis Hijos: Jorge Paúl

Ricardo Alexis

Santiago Andrés

Que siempre me han brindado su apoyo moral y espiritual.

Jorge.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Andina Simón Bolívar, Área de Derecho, por haberme dado la oportunidad de culminar exitosamente la carrera de Maestría en Tributación, especialmente al Doctor Carlos Velasco, Director de Tesis por su valiosa asesoría y dirección profesional.

Jorge

CONTENIDO

	Pág.
Declaración	2
Portada	3
Resumen	4
Dedicatoria	5
Agradecimiento	6
Contenido	7
Capítulo I	
Introducción	11
1.1 Planteamiento del problema	11
Interrogante central	12
1.2 Objetivos del estudio	12
Hipótesis del estudio	13
Enfoque y marco conceptual del estudio	13
1.3 Metodología del estudio	15
Plan de presentación de los resultados	15
1.4 Limitaciones de la investigación	16
Capítulo II	
Evolución del sector de la Industria Gráfica en la Economía	17
Definición y tipología del sector	17
Definición del sector	17
Las Actividades de Edición (221)	18
Las Actividades de Impresión y actividades de Servicios Conexas (222) ...	18
La reproducción de Grabaciones (223)	18
Subsectores	19
Edición de libros, folletos y otras publicaciones (2211)	19
Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas (2212)	20
Edición de música (2213)	20
Otras actividades de edición (2219)	20
Actividades de impresión (2221)	20
Actividades de servicios relacionados con la impresión (2222)	21
El entorno económico del Ecuador	24

Evolución del sector gráfico	29
2.3.1 Ingresos y empleo	31
2.3.2 Producción y salarios	34
2.3.3 Principales mercados del sector	38
Inversión en sectores estratégicos	42
Análisis financiero del sector	45
Índice de liquidez	45
Prueba ácida	46
Endeudamiento del activo	47
Endeudamiento del activo fijo	47
Rotación de cartera	48
Rotación de ventas	49
Impacto de la carga financiera	49
Rentabilidad neta de ventas	50
Rentabilidad neta del activo	51
Factores que obstaculizan el desarrollo	51
Capítulo III	
Efectos tributarios sobre el sector gráfico	54
3.1 La Política Tributaria	55
3.2 Impuestos de Comercio Exterior	59
3.3 Impuesto a la Renta	68
3.4 Impuesto al Valor Agregado IVA	75
3.5 Impuestos Municipales	79
3.6 Efectos Tributarios	83
Conclusiones Generales	91
Recomendaciones	95
Bibliografía	97
Anexos	99

Listado de Cuadros

Cuadro N° 1. Distribución geográfica de la industria gráfica	22
Cuadro N° 2. Estructura de la industria gráfica por sectores 1999-2003	22

Cuadro N° 3. Distribución de la industria gráfica según el número de personas ocupadas, producción total y producción por empleado – 2003	23
Cuadro N° 4. Saldo de la deuda externa y relación de la deuda externa / PIB	27
Cuadro N° 5. Déficit y/o superávit del presupuesto general del estado como Porcentaje del PIB	27
Cuadro N° 6. Saldo Reserva Monetaria Internacional y Saldo Balanza Comercial ..	28
Cuadro N° 7. Tasa básica del Banco Central y tasa activa preferente	29
Cuadro N° 8. Ingresos de las empresas encuestadas 1999-2003	32
Cuadro N° 9. Personal ocupado de las empresas encuestadas 1999-2003	33
Cuadro N° 10. Producción total de las empresas encuestadas 1999-2003	34
Cuadro N° 11. Productividad por empleado en las empresas encuestadas 1999-2003	35
Cuadro N° 12. Empleo medio por empresa 1999-2003	36
Cuadro N° 13. Salarios según sectores 1999-2003	37
Cuadro N° 14. Proveedores de maquinaria para la industria gráfica	39
Cuadro N° 15. Importaciones de Insumos para la industria gráfica – 2004	40
Cuadro N° 16. Inversión de las empresas encuestadas: 1999-2003	43
Cuadro N° 17. Inversión de las empresas encuestadas por destino: 1999-2003	44
Cuadro N° 18. Estructura Arancelaria del Ecuador 2003	63
Cuadro N° 19. Recaudaciones del Impuesto a la Renta (IR) 2000-2004	70
Cuadro N° 20. Industria Gráfica: Impuesto a la Renta (IR)	73
Cuadro N° 21. Industria Gráfica: Impuesto a la Renta por Contribuyentes	73
Cuadro N° 22. Industria Gráfica: Impuesto a la Renta por Sectores	74
Cuadro N° 23. Recaudaciones del Impuesto al Valor Agregado (IVA) 1999-2004 ..	76
Cuadro N° 24. Industria Gráfica: Impuesto al Valor Agregado	77
Cuadro N° 25. Industria Gráfica: Impuesto al Valor Agregado por Sectores	78
Cuadro N° 26. Impuesto sobre los Activos Totales de las Principales Capitales Provinciales	81
Cuadro N° 27. Impuesto de Patentes Municipales Principales Capitales provinciales	83

Listado de Gráficos

Gráfico N° 1. Tasa de crecimiento anual del PIB 1999-2004	25
Gráfico N° 2. Inflacion anual 1999-2004	25

Gráfico N° 3. Tasa de Desempleo y Subempleo anual 1999-2004	26
Gráfico N° 4. Déficit o Superávit del PGE como % del PIB 1999 – 2004	27
Gráfico N° 5. Importaciones de Papel para la Industria Gráfica, 2004	40
Gráfico N° 6. Importaciones de Publicaciones para la Industria Gráfica, 2004	41
Gráfico N° 7. Índice de Liquidez	46
Gráfico N° 8. Prueba Ácida	46
Gráfico N° 9. Endeudamiento del Activo	47
Gráfico N° 10. Endeudamiento del Activo Fijo	48
Gráfico N° 11. Rotación de Cartera	48
Gráfico N° 12. Rotación de Ventas	49
Gráfico N° 13. Impacto de la Carga Financiera	50
Gráfico N° 14. Rentabilidad Neta de Ventas	50
Gráfico N° 15. Rentabilidad Neta del Activo	51
Gráfico N° 16. Evolución del Arancel Nominal Promedio	63
Gráfico N° 17. Distribución de la Protección Efectiva en 27 Sectores en el Período 1996 - 2001	88

Listado de Anexos:

Anexo N° 1. Sector de la Industria Gráfica Estado de Situación Consolidado Período 1999 – 2003	99
Anexo N° 2. Sector de la Industria Gráfica Estado de Resultados Consolidado Período 1999 – 2003	100
Anexo N° 3. Sector de la Industria Gráfica Índices Económicos Financieros Período 1999 – 2003	101
Anexo N° 4. Servicio de Rentas Internas Recaudación de Impuestos a la Renta e I.V.A. Período 2000 – 2004	102
Anexo N° 5. Recaudación del Impuesto de 1,5 por mil sobre Activos Totales de las Principales Cabeceras Cantorales	104
Anexo N° 6. Recaudación del Impuesto de Patentes de las Principales Cabeceras Cantorales	105

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la industria gráfica en el Ecuador se está transformando radicalmente, ha dejado de ser un ámbito cuasi artesanal para transformarse en un sector tecnificado, lo que está suponiendo ya una revolución en la actividad gráfica.

Las imprentas se transforman en proveedores integrales de servicios gráficos e imágenes, de consultoría de diseño, donde aún siendo importante el ámbito artesanal, no es menos cierto que su papel en un contexto de fuerte automatización y competencia, ha cambiado radicalmente en los últimos años.

La revolución tecnológica y de las telecomunicaciones, la implementación de internet, etc., abren oportunidades insospechadas al sector, lo que implica cambios en el concepto de gestión empresarial que contemplen aspectos como la calidad, oportunidad, especialización y contribuyan a mejorar la capacidad productiva.

El panorama que se presenta para el sector es atractivo, y si bien abre oportunidades, no es menos cierto que supone una clara amenaza, dado las diferencias en inversión y tecnología de la gran industria en contra un importante sector gráfico que no se ha desarrollado y continua con talleres artesanales manejados mayoritariamente como negocios familiares.

La industria gráfica en el Ecuador muestra características diferenciadas tanto en el tamaño de las empresas, como en las estrategias que emplea para su desarrollo, pues posiblemente no constituyen las más adecuadas para afrontar los retos de un mercado globalizado.

La razón de proponer la investigación sobre este sector es su relevancia para el desarrollo del país, pues su aporte a la economía está presente en la generación de empleo directo e indirecto, en la redistribución del ingreso mediante el pago de impuestos. La magnitud del sector, la diversidad y tamaño de las empresas que lo conforman, requiere el determinar los factores que obstaculizan su desarrollo.

Constituye una propuesta de gran utilidad para el sector, toda vez que a través del conocimiento y análisis de la evolución que ha tenido en los últimos años motivará a las empresas a mejorar su producción y gestión empresarial.

Interrogante central

La presente investigación se origina y desarrolla a partir de la siguiente interrogante central: ¿La evolución del sector de la industria gráfica contribuirá a la generación de un proceso de desarrollo económico y tendrá efectos positivos en la redistribución del ingreso?

1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

A partir del propósito más general de este estudio y a fin de dar respuesta a la interrogante central antes planteada, sus objetivos más específicos han sido los siguientes:

- a) Analizar el sector de la industria gráfica con el fin de determinar los factores que obstaculizan su desarrollo.
- b) Determinar la evolución del sector gráfico mediante un análisis de su estructura y participación en la economía durante el período 1999 – 2004.
- c) Estimar los efectos de la política tributaria en el sector y su aporte a la redistribución del ingreso.

Hipótesis del estudio

Bajo las condiciones establecidas en el enfoque y marco conceptual que se propone a continuación se ha formulado la siguiente hipótesis, cuya contrastación constituye el eje fundamental de este estudio:

“La evolución del sector de la industria gráfica tendrá efectos muy positivos en el empleo, el crecimiento económico y en la distribución del ingreso”.

Enfoque y marco conceptual del estudio

La gestión y desempeño de las empresas es un problema analizado frecuentemente por la literatura empresarial. Para dar respuesta a dicha realidad, se ha analizado la importancia relativa del conjunto de factores industriales (efecto sector) frente al conjunto de características internas de las empresas (efecto empresa). Por un lado, la teoría de recursos y capacidad¹, al constatar la existencia de empresas pertenecientes al mismo sector con características diferenciadas, encuentran que la causa de dichas diferencias son los distintos

¹ Los estudios de Grant (1991), Barney (1991), Hall (1992, 1993) y Lodo y Wilson (1994) están en esta línea.

factores internos de cada empresa. El conjunto de dichos factores se pueden clasificar en tangibles e intangibles, perteneciendo el tamaño de la empresa a la primera clasificación.

Por otra parte la Economía Industrial considera que la rentabilidad viene determinada por la estructura del sector industrial al que pertenece la empresa², en el modelo estructura-conducta-desempeño. De acuerdo con la teoría, la conducta o comportamiento de las empresas está muy limitada por la estructura del sector de actividad al que pertenece, determinando por lo tanto los resultados.

Trabajo como el de Scott (1980) determina que dependiendo del sector de actividad los beneficios pueden ser muy dispares. Otros estudios analizan en que medida la adscripción a un sector empresarial condiciona su estructura de capital. Así, Balakrishnan y Fox (1993) muestran la existencia de un efecto sector en el diseño de la estructura de capital de las empresas.

Una integración de ambas teorías permite tener en cuenta las relaciones recíprocas que existen entre empresas (factores internos) y entorno (factores externos), influyendo ambas en las estrategias adaptadas por las empresas y por tanto en sus resultados³.

En el estudio se analizará los factores sector y empresa, la estructura y evolución del sector de la industria gráfica en la economía nacional. Así como también se analizará el efecto de la política tributaria en el sector.

² Véase, por ejemplo, Mason (1939), Bain (1956), Scherer (1980) y Poter (1981).

³ En este sentido puede revisarse los trabajos de Herderson y Mitchell, Spanos y Lioukas (2001).

1.3 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

La Unidad de análisis es el sector de la industria gráfica en el Ecuador en el período (1999-2004). El estudio está basado en el análisis de las estadísticas industriales del sector publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), Banco Central del Ecuador (BCE), Superintendencia de Compañías (SC), Servicio de Rentas Interno (SRI), por otras entidades y estudios sobre el tema.

La investigación se desarrollará según el método deductivo, así como también se empleará el análisis y la síntesis. Entre las técnicas a aplicarse se utilizarán la observación, la encuesta y la entrevista.

El estudio será básicamente descriptivo ya que estaremos enmarcados en una investigación en la que se analizará el sector actividad (sector industrias gráficas), para continuar con la evolución del sector y finalizar con el análisis del efecto tributario sobre el mismo.

Plan de presentación de los resultados

Los resultados de los análisis y estimaciones efectuadas, que conforman el presente estudio, se presentan en los diferentes capítulos de que se compone este documento, en la forma siguiente:

Capítulo I: Destinado a presentar los objetivos, hipótesis y principales aspectos metodológicos del estudio realizado.

Capítulo II: Donde se presenta la evolución del sector de la industria gráfica en el Ecuador durante el período 1999-2004, mediante el análisis de las principales variables económicas del sector.

Capítulo III: Dedicado a presentar los efectos tributarios en el sector de la industria gráfica.

Adicionalmente, se incluye un acápite dedicado a proporcionar una síntesis general de las principales conclusiones y recomendaciones del estudio realizado.

1.4 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Dentro de las limitaciones previstas y los alcances del estudio, se considera que su principal aporte radica en haber desarrollado un análisis de la evolución que ha tenido el sector de la industria gráfica en los últimos años, a fin de que se constituya en un documento de utilidad para los empresarios, que facilite la comprensión de la situación actual, estimule la discusión y resolución de los problemas que impiden el desarrollo del sector.

CAPITULO II

EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA GRAFICA EN LA ECONOMÍA

El objetivo de este capítulo es analizar la evolución del sector de la industria gráfica en el período comprendido entre 1999-2004, destacando su desempeño y tendencias dentro de la economía nacional. Se describe la definición y tipología de la industria gráfica, para luego conocer la estructura, la distribución por ramas, y la tendencia de su crecimiento. Se presenta un breve análisis de las principales manifestaciones y tendencias de la economía nacional en el período, se analiza la evolución de la industria, su desempeño global y sectorial, el comportamiento de variables como ingresos, empleo, producción y salarios. Se da a conocer las condiciones del mercado para bienes de consumo, para el abastecimiento de las materias primas y de bienes de capital. Se ofrece una visión global de la realidad económica y financiera del sector, a fin de disponer de indicadores que permitan tomar decisiones orientadas a fortalecer las empresas del sector. De igual manera se analiza la inversión que ha realizado la industria en sectores estratégicos. Finalmente, se hace referencia a los factores que obstaculizan el desarrollo de la industria gráfica en el país.

2.1 DEFINICIÓN Y TIPOLOGÍA DEL SECTOR

2.1.1 Definición del sector

El sector de la industria gráfica comprende a todas las empresas dedicadas a las actividades de edición; impresión y actividades de servicio conexas; y, de reproducción de grabaciones.

La industria gráfica en su conjunto corresponde al código 22, Actividades de Edición e Impresión y de Reproducción de Grabaciones, de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), utilizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

De acuerdo con la CIIU la industria gráfica comprende tres sectores: 1) Actividades de edición, código 221; 2) Actividades de impresión y Actividades de servicios conexas, código 222; y, 3) Reproducción de grabaciones, código 223.

Las Actividades de Edición (221).- Integradas por unidades que realizan edición, estén o no vinculadas con la impresión. Se trata de un conjunto de actividades financieras, técnicas, artísticas, jurídicas, de comercialización y de otra índole. En general, estas unidades son conocidas como editoriales, publican ejemplares de obras de las que suelen tener derechos de autor. Las editoriales pueden editar obras creadas originalmente por otros de las que han adquirido los derechos, y obras de creación propia.

Las Actividades de Impresión y actividades de Servicios Conexas (222).- Abarca las unidades que realizan impresión de una variedad de productos, y realizan actividades de apoyo como servicios de encuadernación, preparación de planchas de impresión y transformación de datos en imágenes.

La Reproducción de Grabaciones (223).- Recoge a las unidades dedicadas a la reproducción en soportes magnéticos, básicamente para la industria discográfica y de software.

Este último sector (223), se excluye del estudio en su totalidad, por no disponer de información y datos oficiales sobre el mismo, y porque no tiene mayor peso específico que influya en la evolución coyuntural de la industria gráfica.

Para efectos de este trabajo, se ha optado por disgregar a las empresas que conforman la industria gráfica en dos sectores específicos con sus subsectores correspondientes:

1. Actividades de edición (221)
2. Actividades de impresión y actividades de servicios conexas (222)

2.1.2 Subsectores

Los sectores que conforman la industria gráfica, a su vez están disgregados de la siguiente manera:

El sector de actividades edición (221) comprende los subsectores:

Edición de libros, folletos y otras publicaciones (2211).- Comprende las actividades de edición de libros, folletos, volantes y publicaciones similares, incluida la edición de diccionarios y enciclopedias, edición de atlas y mapas, edición de grabaciones de libros, y la edición de enciclopedias en CD-ROM.

Esta subdivisión no incluye las unidades que realizan exclusivamente actividades de edición en línea; véase clasificación CIIU código 7240.

Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas (2212).- Abarca la edición de periódicos, incluido periódicos publicitarios, y la edición de publicaciones periódicas, revistas de industrias, humanísticas, etc.

No comprende la edición de esos productos exclusivamente en línea, ver código 7240.

Edición de música (2213).- Incluye actividades de edición de discos gramofónicos, discos compactos y cintas con música u otras grabaciones de sonido, edición de partituras, y la edición de otras grabaciones de sonido.

No comprende actividades de edición de programas de ordenador, código 7221, edición de estos productos exclusivamente en línea código 7240, publicaciones de filmes, videocintas y películas cinematográficas en discos de video digital (DVD) o medios similares, y producción de copias matrices de discos y grabaciones en otro material, véase código 9211.

Otras actividades de edición (2219).- Comprende la edición de fotografías, grabados y tarjetas postales, tarjetas de felicitación, formularios, carteles, reproducciones de obras de arte, y otros materiales impresos.

El sector impresión y actividades de servicios conexas (222) se subdivide en:

Actividades de impresión (2221).- Comprende la impresión de periódicos, revistas y otras publicaciones periódicas, libros y folletos, música y partituras, mapas, atlas, carteles, catálogos publicitarios, materiales impresos de uso comercial, etc., materiales de impresión

tipográfica, impresión de offset, fotograbación, impresión flexográfica, e impresión en otro tipo de prensa, maquinas autocopistas, impresoras, estampadoras, fotocopadoras y termo copadoras.

Se excluye la impresión de etiquetas, código 2109, y la edición de materiales impresos, ver códigos 2211, 2212, 2219.

Actividades de servicios relacionados con la impresión (2222).- incluye encuadernación, composición tipográfica, fotocomposición, incorporación de datos antes de la impresión, reconocimiento óptico de caracteres, composición electrónica; servicios de preparación de placas para imprentas tipográficas y de offset; procesos que se realizan directamente en planchas de foto polímeros; preparación de planchas y tintas para estampado y la impresión en relieve; obras artísticas; y otras actividades gráficas como el estampado a troquel, etc.

A continuación se da a conocer como está distribuida la industria gráfica en el Ecuador, la distribución por sectores o ramas, así como las características más relevantes de su estructura organizacional.

De acuerdo al registro de empresas de la industria gráfica realizado por la Superintendencia de Compañías para el año 2003, en el Ecuador constan 262 empresas. El 47% del total de empresas se ubican en la provincia del Guayas, 42% en Pichincha, 4% en Azuay, 2% en El Oro y la diferencia 5% en otras provincias, como se observa en el cuadro que se presenta a continuación.

Cuadro No 1
Distribución geográfica de la industria gráfica

Provincia	Número	Porcentaje
Guayas	123	47 %
Pichincha	110	42 %
Azuay	11	4 %
El Oro	5	2 %
Otras provincias	13	5 %
Total	262	100 %

Fuente: Anuario estadístico, 2003, Superintendencia de Compañías
Elaboración: Jorge H. Sánchez

Esta distribución demuestra que la industria gráfica en el Ecuador ha constituido dos polos de desarrollo, un primer gran polo concentrado en las ciudades de Guayaquil y Quito, y un segundo significativamente menor localizado en las diferentes ciudades y provincias del país.

Utilizando los datos de la Encuesta de Manufacturas y Minería elaborada por el INEC para los años 1999 y 2003, se puede apreciar la distribución de la industria gráfica por sectores y subsectores.

Cuadro No 2
Estructura de la industria gráfica por sectores 1999-2003

Código	Sectores	Número de empresas				
		1999	2000	2001	2002	2003
221	Edición	22	22	22	22	22
2211	Edición libros, folletos, etc	2	2	2	2	3
2212	Edición periódicos, revistas	20	20	19	18	17
2213	Edición material grabado	-	-	-	1	1
2219	Otras ediciones	-	-	-	1	1
222	Impresión y servicios	51	47	48	43	46
2221	Impresión	47	43	45	41	44
2222	Servicios de impresión	4	4	3	2	2
22	Total industria gráfica	73	69	70	65	68

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
Elaboración: Jorge H. Sánchez

Como se puede apreciar, para el año 2003, el sector más representativo de la muestra es el de actividades de impresión y servicios conexos con 46 empresas encuestadas, mientras que la actividad de edición participa con 22 empresas. En relación con los subsectores, en orden de importancia, están la impresión con 44 empresas y la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas con 17 empresas.

En cuanto a la distribución de la industria gráfica por tamaño, medido por el número de obreros, así a medida que avanza el tamaño medio de las empresas se observa el incremento de la producción por trabajador, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro No 3
Distribución de la industria gráfica según el número de personas ocupadas,
producción total y producción por empleado – 2003
(Valores en miles de dólares)

Rango de Personal Ocupado	Empresas		Personal Ocupado		Producción total		Producción por trabajador	
	Nº	%	Nº	%	Valor	%	Valor	%
10-19	25	36,76	331	6,58	4,326.32	2,26	13.07	1.00
20-49	23	33,82	797	15,87	22,289.03	11,62	27.97	2.14
50-59	7	10,30	484	9,64	10,270.86	5,35	21.22	1.62
100-199	7	10,30	923	18,38	30,793.04	16,05	33.36	2.55
200-499	4	5,88	1,202	23,93	48,880.81	25,48	40.67	3.11
500 y más	2	2,94	1,286	25,60	75,269.19	39,24	58.53	4.48
Total	68	100	5,023	100	191,829.25	100	38,19	-

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Las empresas comprendidas en el rango de 10 a 19 personas ocupa apenas el 6,58%; y, la producción por trabajador es de 13,070 dólares en el año 2003. A medida que se incrementa el tamaño de las empresas el número total de personas que ocupan se incrementa; así en el caso de las que tienen de 20 a 49 personas, ocupa el 15,87% del total y el producto por trabajador es de 27,970 dólares. Las grandes empresas con más de 500

trabajadores ocupan el 25,60% del personal y el producto por trabajador es 4,48 veces superior a las pequeñas industrias.

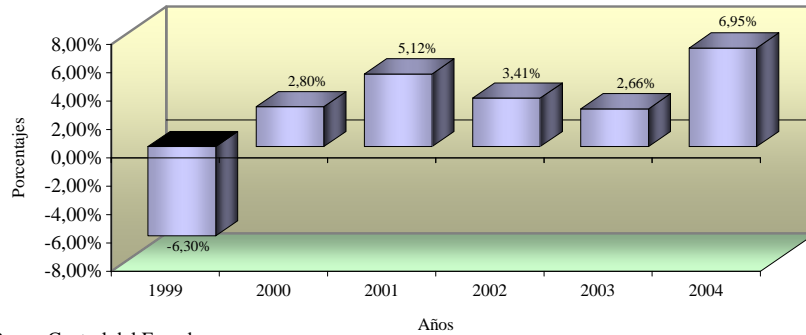
La mayor parte de las empresas están ubicadas en la parte baja y media de los rangos de personal ocupado. Si el sector gráfico pretende alcanzar eficiencia y competitividad debe estimular a la pequeña, mediana y gran industria porque si bien la pequeña genera más puestos de trabajo con poco capital, en cambio, la mediana y gran empresa es la que genera mayor productividad por persona ocupada.

2.2 EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL ECUADOR

La evolución de la economía ecuatoriana en el período 1999-2004, luego de la crisis bancaria, se caracterizó por la implementación de una rígida política fiscal enmarcada en el esquema de dolarización, lo que permitió alcanzar una relativa estabilidad permitiendo que algunas variables de la economía retornen a sus niveles históricos de tendencia, de esta forma el PIB promedio anual del período creció en 2.4%, con un promedio anual per cápita de 1,335 dólares. En términos nominales el PIB alcanzó un incremento de 4,201.12 millones de dólares.

Durante el período se pudo observar que los mayores crecimientos del PIB se registraron en los años 2001 con el 5.1% y 2004 con el 6.9% respectivamente; mientras que los años de menor crecimiento fueron, 1999 con un incremento negativo de -6.3%, el mismo que estuvo por debajo del crecimiento de la población (2.3%), y 2003 con el 2.7%, como se puede observar en el gráfico 1.

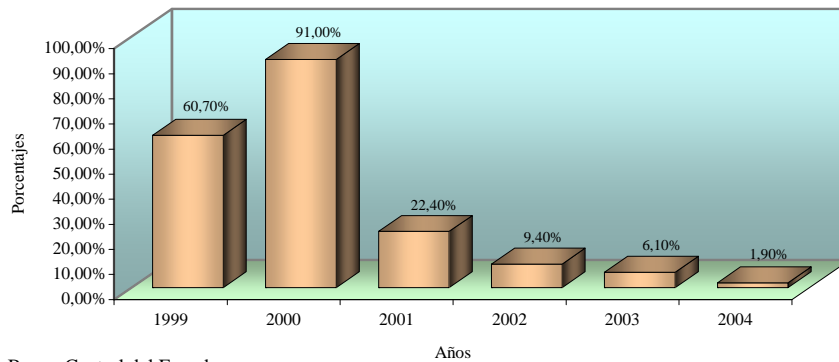
Grafico N° 1
Tasa de crecimiento anual del PIB 1999-2004



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Jorge H. Sánchez

El comportamiento que tuvieron los precios de los servicios ha sido el reflejo de los acontecimientos macroeconómicos endógenos y exógenos de la economía ecuatoriana. Como se puede apreciar en el gráfico 2, en una primera etapa existe un crecimiento acelerado de la inflación que va de un 60.7% en 1999, hasta alcanzar el 91.0% en el año 2000, posteriormente la tendencia cambia y se aprecia una drástica caída de la inflación hasta ubicarse en el 1.9% a finales del 2004.

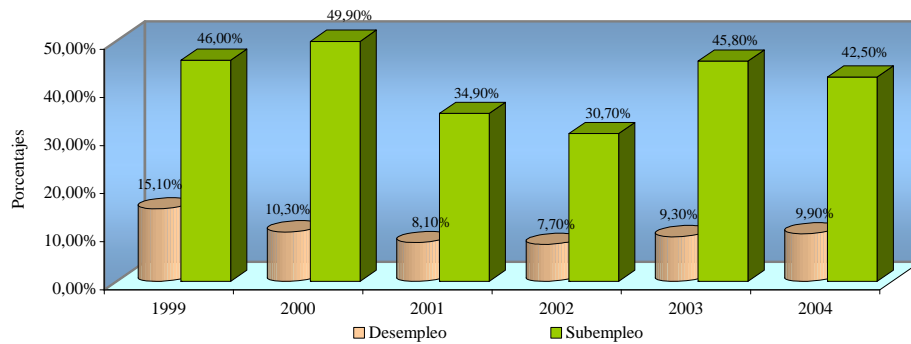
Gráfico N° 2
Inflacion anual 1999-2004



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Jorge H. Sánchez

Como resultado de la dolarización la tasa de desempleo y subempleo tienden a caer rápidamente, pasando del 15.10% (desempleo) y 46.00% (subempleo) en 1999 a 9.90% y 42.50% en el 2004. Cabe aclarar que la reducción de la tasa de desempleo y subempleo se explica por el fenómeno migratorio de la población económicamente activa, especialmente a EEUU y a países europeos.

Grafico N° 3
Tasa de Desempleo y Subempleo anual 1999-2004



FUENTE: Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS.
Elaboración: Jorge H. Sánchez

El saldo de la deuda externa ecuatoriana en el período, presenta un incremento del 4.5%, pasando de 16,282.30 a 17,010.10 millones de dólares. Del saldo total de la deuda externa a diciembre del 2004, 5.948.50 millones de dólares, es decir el 35.0% corresponde a deuda privada y 65.0% a deuda pública. La relación deuda externa sobre el PIB ha disminuido en los últimos años al pasar de una relación de 105.5% en 1999 al 86.3% en el 2004. Esto se debe a que el crecimiento del PIB fue superior al crecimiento de la deuda, a excepción de 1999. De todas maneras, el nivel de endeudamiento externo resulta preocupante, tanto así que para el ejercicio fiscal 2004 el servicio de la deuda representa un poco más del 40% del total del presupuesto de gastos del estado.

Cuadro No 4
Saldo de la deuda externa y relación de la deuda externa / PIB
(Valores en millones de dólares)

Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Saldo	16,282.30	13,564.50	14,410.80	16,287.50	16,595.10	17,010.10
PIB	15,499.24	15,933.67	16,749.12	17,320.61	17,781.35	19,700.36
% PIB	105.5	85.13	86.4	94.0	93.3	86.3

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística. 2000
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

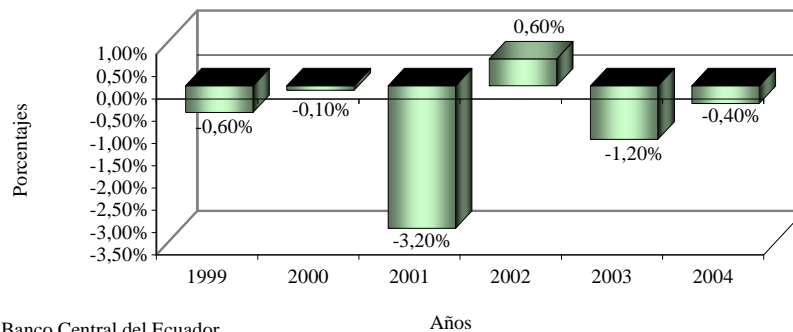
La situación fiscal del Ecuador ha sufrido un permanente deterioro, durante el período 1999-2004 se registraron saldos negativos en el presupuesto general del estado. A partir de 1999 se evidencian déficit fiscales manejables hasta llegar al año 2001 en el equivalente al -3.20% respecto del PIB, alcanzando en el año 2002 un superávit del 0.6%, para obtener en el período 2003-2004 saldos negativos, tal como se aprecia en el cuadro siguiente.

Cuadro No 5
Déficit y/o superávit del presupuesto general del estado como % del PIB

Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004
% PIB	-0.6	-0.10	-3.20	0.6	-1.2	-0.4

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística 2004
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Gráfico N° 4
Déficit o Superávit del PGE como % del PIB 1999 - 2004



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

La Reserva Monetaria Internacional de libre disponibilidad (RMI), alcanzó un incremento de 564.70 millones de dólares, con respecto a diciembre de 1999. Este aumento respondió por una parte, al mayor flujo de las divisas por los altos precios de petróleo crudo en el mercado internacional, a los desembolsos externos provenientes de organismos internacionales y a los movimientos generados en los depósitos del sector público no financiero en el Banco Central del Ecuador.

El sector externo sufre importantes variaciones en el período de análisis, así lo refleja la balanza comercial registrando superávit en los años 1999 y 2000. Este comportamiento estuvo basado en un crecimiento moderado de las exportaciones tanto petroleras como no petroleras. Para los años 2001 y 2003 la balanza comercial arrastra déficit, para finalmente alcanzar un superávit en el año 2004, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro No 6
Saldo Reserva Monetaria Internacional y Saldo Balanza Comercial
(Valores en millones de dólares)

Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004
RMI	872.70	1,179.70	1,073.80	1,008.00	1,160.40	1,437.40
Balanza Comercial	1,665.18	1,458.00	-302.12	-969.47	-59.22	357.35

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística. 2004
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Las tasas de interés constituyeron un limitante para el crecimiento del sector real de la economía y un elemento preponderante en la crisis del sector financiero debido al alto costo del dinero. Las tasas de interés en términos generales tuvieron niveles altos, alcanzando un máximo de 59.60% considerándose el porcentaje más alto de las tasas de interés que deterioraron las operaciones bancarias⁴, la crisis bancaria y la pérdida continua de confianza llevo al sector financiero a una de las crisis más profundas. En el período

⁴ Banco Central del Ecuador, Memorias anuales de los años 1995,1999 y 2003.

2000-2004 las tasas de interés han ido bajando hasta ubicarse en aproximadamente el 9.27% tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 7
Tasa básica del Banco Central y tasa activa preferente

Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tasa básica	59.90	7.70	5.01	5.27	3.15	2.06
Tasa activa	62.82	14.52	14.68	12.90	11.22	9.27

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística. 2004
Elaboración: Jorge H. Sánchez

2.3 EVOLUCIÓN DEL SECTOR GRÁFICO

A nivel nacional, durante los años 1999-2004, la industria gráfica en su conjunto ha consolidado una tendencia alcista, experimentando un incremento promedio anual de 18.57% en el volumen de producción, y de 21.80% en el volumen de ventas, lo que ha dado lugar a una mayor concentración de personal ocupado y al aumento de la capacidad instalada.

El comportamiento del producto interno bruto de fabricación de papel y productos de papel ha sido positivo registrando un incremento neto en el período de 16.5%. Mientras en 1999 decreció en 5.7%, en el año 2000 creció en 5.8%, cayendo en el 2001 al 1.9%, decrece en el 3.6% en el 2002, para crecer en el 2.7% en 2003, y finalmente registrar un crecimiento del 9.2% en 2004.

Esta coyuntura no sólo refleja el auge económico experimentado, sino también por la modernización que ha sufrido el sector gráfico, implementando nuevas tecnologías de impresión, automatizando e informatizando la mayoría de sus ramas, mejorando notablemente la capacidad y calidad productiva frente a los competidores foráneos,

especialmente Colombia y Perú. Sin embargo, la industria en su conjunto se ha visto afectada por los altos costos de producción, pues casi la totalidad de materia prima que utiliza es importada, lo que no ha permitido competir y acceder al mercado en mejores condiciones.

El sector gráfico es una industria que importa mucho y casi no exporta, lo que ha contribuido a ahondar el déficit de la balanza comercial sectorial, sin embargo, en los últimos años han habido logros como el inicio de las exportaciones de libros, en cantidades no muy significativas, pero importantes por el hecho de salir a competir al exterior.

Las principales debilidades de la industria gráfica son los altos aranceles para la importación de materia prima, los altos costos de producción (salarios, energía), deficiente formación de la mano de obra, ausencia de financiamiento, elevadas tasas de interés. La mayoría de estos aspectos no admiten soluciones fáciles ni a corto y ni a mediano plazo, en virtud de que no dependen directamente de la decisión de los empresarios del sector, sino del establecimiento de una política económica que se oriente a favorecer el desarrollo productivo de la industria.

Las perspectivas para el sector son optimistas: se espera un incremento de la producción y de las ventas, la industria está preparada para competir, la inversión en maquinaria y tecnología ha tenido un gran repunte. Algunas empresas siguen en la búsqueda de nichos de mercado en el exterior, aunque en volúmenes pequeños y medianos, con productos de alta calidad.

A continuación se presenta el análisis de la evolución de las principales variables económicas del sector como el ingreso, el empleo, la producción y los salarios. Para el análisis de estos aspectos y de otros considerados en el estudio, la investigación se basó en la Encuesta Anual de Manufactura y Minería elaborada por el INEC para los años 1999 y 2003.

2.3.1 Ingresos y empleo

En el Ecuador, las magnitudes macroeconómicas del sector artes gráficas – ingresos, empleo – evolucionaron favorablemente durante el período 1999-2004. Los ingresos⁵ de las empresas evolucionaron positivamente, en términos comparables cuando no superiores a los registrados para el conjunto de la industria manufacturera a nivel nacional, detectándose una tendencia a la aceleración en los últimos años.

Las tendencias en los últimos años parecen consolidar una evolución positiva que viene de atrás, aunque no se dispone de datos de coyuntura homogéneos, los ofrecidos por la Encuesta Anual de Manufactura y Minería realizada por el INEC, indican que el sector pasa de un decremento nominal del -7.89% en el 2000 a un incremento de 59.38% en 2001, para descender a un 14.20% en 2002, y llegar a un 22.47% en el 2003, siendo el total acumulado en el período para el sector del 103.68% (cuadro 8). Cabe señalar que la disminución en los ingresos entre 1999 y 2000, que pasaron de 91,663 miles de dólares a 84,399 miles de dólares, se debe básicamente a la crisis económica que atravesó el país, que afectó a todo el aparato productivo nacional. Sin embargo, de ello, a partir de 2001 la industria gráfica ha crecido con una tendencia moderada.

⁵ Incluye ventas netas de artículos fabricados y ventas netas de mercaderías

Cuadro No 8
Ingresos de las empresas encuestadas 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Sectores	Ingresos					Incremento 99 / 03
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	59,262	50,474	89,102	101,310	114,536	93.27%
Edición libros, folletos, etc	608	644	3,167	1,302	3,561	485.40%
Edición periódicos, revistas	58,654	49,830	85,935	99,804	110,702	88.74%
Edición material grabado	-	-	-	115	120	0.00%
Otras ediciones	-	-	-	89	153	0.00%
Impresión y servicios	32,401	33,925	45,411	52,315	72,161	122.71%
Impresión	28,664	30,238	40,597	45,929	67,681	136.12%
Servicios de impresión	3,737	3,687	4,814	6,386	4,480	19.91%
Total	91,663	84,399	134,514	153,625	186,697	103.68%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

El sector de impresión y servicios conexos registra el mayor incremento de los ingresos, alcanzando el 122.71%; mientras que el sector de edición obtuvo el 93.27% de incremento, lo que ratifica que el crecimiento de la industria gráfica en su conjunto, en el período analizado, ha mantenido una coyuntura favorable.

Todos los subsectores registran una evolución positiva, en especial la actividad de edición de libros, folletos y otras publicaciones, que se ven beneficiadas del auge del sector en general, fundamentalmente por la comercialización de productos terminados importados. También se detecta un importante incremento en el mercado de las actividades de impresión, edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas, muy atrás están los servicios relacionados con la impresión.

El empleo también evoluciona positivamente (cuadro 9), si bien no de forma homogénea en todos los sectores y subsectores. El número de personal ocupado por todas las empresas que conforman la industria ha tenido un crecimiento favorable, alcanzando un incremento neto para el período de 17.66%.

Cuadro No 9
Personal ocupado de las empresas encuestadas 1999-2003

Sectores	Personal ocupado					Incremento 99 / 03
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	2,627	3,063	2,618	2,737	2,782	5.90%
Edición libros, folletos, etc	559	915	585	128	163	-70.84%
Edición periódicos, revistas	2,068	2,148	2,033	2,546	2,567	24.13%
Edición material grabado	-	-	-	53	40	0.00%
Otras ediciones	-	-	-	10	12	0.00%
Impresión y servicios	1,642	1,509	1,710	1,696	2,241	36.48%
Impresión	1,504	1,333	1,535	1,539	2,106	40.03%
Servicios de impresión	138	176	175	157	135	-2.17%
Total	4,269	4,572	4,328	4,433	5,023	17.66%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería

Elaboración: Jorge H. Sánchez

El número de trabajadores en las empresas de impresión y servicios conexos, crece en un 36.48%, siguiendo las pautas de ingresos; mientras que en las empresas editoriales el número de trabajadores crece en un 5.90%, mostrando una cierta tendencia al estancamiento, especialmente por el cierre de algunas empresas, que no se detectan en la encuesta, y que afectó, en el período considerado, a un número importante de trabajadores.

En relación con el número de trabajadores de las empresas por subsectores, se observa que el subsector de impresión es el que más absorbe mano de obra, obteniendo un crecimiento neto en el período de 40.03%; las empresas de edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas muestran una tendencia creciente de personal ocupado, alcanzando 24.13%, especialmente por el efecto del incremento de la demanda. Los subsectores de edición de libros, folletos y otras publicaciones, y de servicios relacionados con la impresión reducen empleo, en especial el primero en un -70.84%, como consecuencia de la competencia foránea procedente de Colombia y Perú, lo que implicó el cierre de pequeñas y medianas empresas; mientras que la actividad de servicios de impresión con un -2.17% muestra una tendencia al estancamiento por efecto principalmente de la competencia interna proveniente de las empresas grandes.

En general, la industria gráfica se ha modernizado y tecnificado, por lo que el perfil de los trabajadores en las empresas más grandes está cambiando, orientándose a trabajadores de cuello blanco – comerciales, gestores – en detrimento de los trabajadores de taller o de cuello azul.

2.3.2 Producción y salarios

De acuerdo con los datos de la Encuesta de Manufactura y Minería realizada por el INEC para los años 1999 y 2003, la producción total de las empresas encuestadas ha tenido una evolución favorable, en correspondencia con los ingresos.

Cuadro No 10
Producción total de las empresas encuestadas 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Sectores	Producción					Incremento 99 / 03
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	70,256	57,714	93,192	107,015	119,820	70.55%
Edición libros, folletos, etc	2,215	2,696	5,905	1,323	4,960	123.89%
Edición periódicos, revistas	68,041	55,018	87,287	105,494	114,587	68.41%
Edición material grabado	-	-	-	108	120	0.00%
Otras ediciones	-	-	-	90	153	0.00%
Impresión y servicios	33,364	35,229	45,773	52,113	72,009	115.83%
Impresión	29,357	31,478	40,748	45,678	67,599	130.26%
Servicios de impresión	4,007	3,751	5,025	6,435	4,410	10.06%
Total	103,620	92,943	138,965	159,128	191,829	85.13%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería

Elaboración: Jorge H. Sánchez

La producción total pasa de 103,620 miles de dólares en el año 1999 a 191,829 miles de dólares, que representa un incremento en valores absolutos de 88,209 miles de dólares, que equivalen a 85.13% en términos relativos, se puede observar que la producción de las empresas evoluciona positivamente, en términos comparables a los registrados por los

ingresos. El sector de mayor producción es el de impresión y servicios conexos, alcanzando un incremento neto en el período de 115.83%, mientras que el sector de edición obtiene un incremento de 70.55%.

De los datos expuestos se desprende una tendencia modernizadora en el sector que se refleja en:

Mayor productividad: el incremento de la productividad en el período (cuadro 11), es mayor en el sector edición frente al de imprenta y servicios conexos, pues el primero es más abierto a la competencia, tanto exterior como local, que se refleja en un fuerte incremento de la productividad aparente por trabajador (Ingreso/empleo).

Cuadro No 11
Productividad por empleado en las empresas encuestadas 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Sectores	Ingresos / empleado					Incremento 99 / 03
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	22.56	16.48	34.03	37.02	41.17	82.50%
Edición libros, folletos, etc	1.09	0.70	5.41	10.17	21.85	1907.59%
Edición periódicos, revistas	28.36	23.20	42.27	39.20	43.13	52.05%
Edición material grabado	-	-	-	2.17	3.00	0.00%
Otras ediciones	-	-	-	8.93	12.76	0.00%
Impresión y servicios	19.73	22.48	26.56	30.85	32.20	63.18%
Impresión	19.06	22.68	26.45	29.84	32.14	68.62%
Servicios de impresión	27.08	20.95	27.51	40.67	33.19	22.57%
Total	21.47	18.46	31.08	34.65	37.17	73.10%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
Elaboración: Jorge H. Sánchez

En cuanto a los subsectores, la edición de libros, folletos y otras publicaciones es el más competitivo, le sigue la actividad de impresión y la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas. Los servicios relacionados con la impresión es el menos competitivo, como consecuencia probablemente de mantener un empleo que se apoya en

las expectativas de crecimiento de una demanda temporal que reclama productos artesanales, en los que la productividad o el precio constituyen elementos secundarios.

Incremento del tamaño medio de las empresas: el tamaño de las empresas de la industria, medido por el empleo medio (cuadro 12), crece durante el período analizado. Sin embargo, la tendencia no es homogénea para todos los sectores: En la edición, la creciente importancia de las importaciones de productos finales, especialmente de libros, revistas y otras publicaciones, así como el diseño y soportes informáticos hacen innecesario el empleo intensivo de mano de obra, lo que ha conducido a un ligero incremento en el tamaño medio de las empresas que conforman este sector. Por el contrario, cabe destacar la positiva evolución de esta variable para el sector de impresión y servicios conexos, caracterizado por la proliferación de pequeñas y medianas empresas favorecidas por el acceso a tecnología, lo que le ha conducido a tener importante incremento en el tamaño medio.

Cuadro No 12
Empleo medio por empresa 1999-2003

Sectores	Empleo medio					Incremento 99 / 03
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	119.4	139.2	119.0	124.4	126.5	5.95%
Edición libros, folletos, etc	279.5	457.5	195.0	64.0	54.3	-80.57%
Edición periódicos, revistas	103.4	107.4	107.0	141.4	151.0	46.03%
Edición material grabado	-	-	-	53.0	40.0	0.00%
Otras ediciones	-	-	-	10.0	12.0	0.00%
Impresión y servicios	32.2	32.1	35.6	39.4	48.7	51.24%
Impresión	32.0	31.0	34.1	37.5	47.9	49.69%
Servicios de impresión	34.5	44.0	58.3	78.5	67.5	95.65%
Total	58.8	66.3	61.8	68.2	73.9	25.68%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería

Elaboración: Jorge H. Sánchez

Pese a los avances detectados, la modernización de la industria gráfica no le permite compararse, en muchos parámetros, con la industria de los principales países competidores como Colombia y Perú, cuya productividad está por encima de la ecuatoriana.

Los salarios constituyen una variable fundamental dentro de la economía, están determinados por el nivel de empleo y del producto; son mecanismos reguladores del mercado laboral, de la distribución del ingreso; y además poseen una participación importante en el gasto público.

El establecimiento de la dolarización en el país afectó sustancialmente la capacidad de absorción de mano de obra de las empresas, por los elevados costos que representan las remuneraciones del personal. Los costos salariales, derivados de la escasez de mano de obra calificada, en obreros y mandos medios, es otro de los problemas que plantea el sector, especialmente cuando se observa un esfuerzo por mejorar la productividad.

Cuadro No 13
Salarios según sectores 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Sectores	Salarios					Incremento Prom./anual
	1999	2000	2001	2002	2003	
Edición	11,212	11,297	17,927	24,555	29,963	29.61%
Edición libros, folletos, etc	769	1.248	1.777	367	1.048	52.64%
Edición periódicos, revistas	10,443	10.050	16.150	24.082	28.812	31.42%
Edición material grabado	-	-	-	92	82	-2.71%
Otras ediciones	-	-	-	14	22	14.68%
Impresión y servicios	5,423	4,776	7,599	8,399	11,908	24.87%
Impresión	5,156	4.323	6.961	7.745	11.322	25.58%
Servicios de impresión	267	452	637	654	587	25.60%
Total	16,635	16,073	25,526	32,954	41,872	27.90%

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
Elaboración: Jorge H. Sánchez

Sin embargo, los salarios de los trabajadores del sector han evolucionado positivamente en el período analizado, alcanzando un incremento promedio anual de 27.90%. El sector de edición ha incrementado los salarios en el 29.61%, frente a 24.87% del sector de impresión y servicios conexos.

2.3.3 Principales mercados del sector

El sector gráfico se caracteriza por ser una industria que importa mucho y casi no exporta. El mercado interno de bienes de consumo producidos por la industria es muy reducido, con fuertes problemas de demanda y con una sociedad limitada en procesos de comunicación. La industria gráfica resuelve una necesidad social de comunicación, en el país, sólo existen determinados espacios en que la comunicación se dinamiza, razón por lo que la demanda de comunicación es limitada.

Más del 98% de la producción total de la industria se orienta al mercado interno, el mismo que se ha visto afectado significativamente por una fuerte competencia de productos foráneos, principalmente provenientes de Colombia y Perú, donde se realizan la mayor parte de impresiones en grandes volúmenes, fundamentalmente por los menores costos y por la exención de impuestos para la importación de productos terminados.

La mayoría de la producción editorial se orienta al consumo interno, especialmente textos escolares didácticos, que son de consumo masivo, así la producción editorial de esta línea captó el 25,25% del mercado, en el año 2002 el 25,62%, y en 2003 el 29,20%. Las editoriales enfrentan una reducción del número de ejemplares, debido a que las

transnacionales son las que realizan tirajes importantes, tendencia que se ha acentuado en los últimos años.

En cuanto al abastecimiento de bienes de capital, el gran rubro de gasto, corresponde al de maquinaria. El rasgo que define al sector es la gran dependencia tecnológica del exterior; la maquinaria suele adquirirse a empresas de diversa procedencia, los principales países abastecedores son: Estados Unidos de América con el 41,8%, Alemania con el 21,3%, Italia con el 10,6%, Francia con el 5,3%, y la diferencia proviene de otros países. La mayor parte de las empresas del sector adquieren, bien parte o en su totalidad, maquinaria usada y reconstruida, igualmente importada de los países citados.

Cuadro No 14
Proveedores de maquinaria para la industria gráfica

País	Porcentaje
Estados Unidos	41,80
Alemania	21,30
Italia	10,60
Francia	5,30
Otros países	21,00
Total	100.00

Fuente: Anuario estadístico, 2003, Superintendencia de Compañías
Elaboración: Jorge H. Sánchez

La industria gráfica utiliza como materia prima fundamentalmente, papel, tinta, película para fotomecánica y placas para impresión, insumos que en su totalidad son importados, debido a la ausencia de producción nacional. En 2004, las importaciones de insumos para la industria gráfica alcanzaron los 434,6 millones de dólares, que representan el 6% del total de importaciones del país que fueron de 7.272,0 millones de dólares.

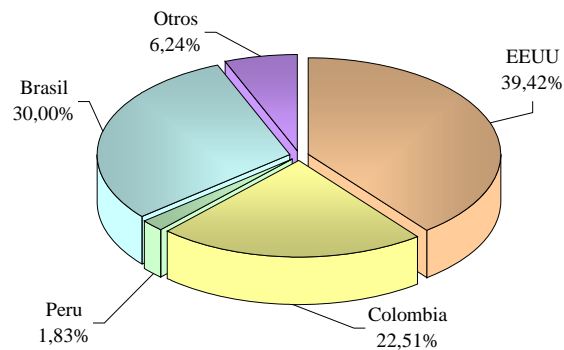
Cuadro No 15
Importaciones de Insumos para la industria gráfica – 2004
(Valores en millones de dólares)

País / Producto	Papel	Publicaciones	Tintas	Placas	Total	Porcentaje
EEUU	142.20	5.80	3.50	1,70	153.20	35.28
Colombia	81.20	13.00	2.20	-	96.40	22.20
Perú	6.60	7.00	1.80	-	15.40	3.55
Otros	130.70	33.40	3.70	1.50	169.30	38.98
Total	360.70	59.20	11.20	3.20	434.30	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Las importaciones de papel ascendieron a 360,7 millones de dólares, de los cuales \$ 142,2 millones, provienen de EEUU en un (39%), a Colombia se compro 81,2 millones (23%), de Brasil se importo \$ 108,2 millones (30%), procedente del Perú \$ 6,6 millones (2%), y la diferencia \$ 22,5 millones (6%) proviene de otros países.

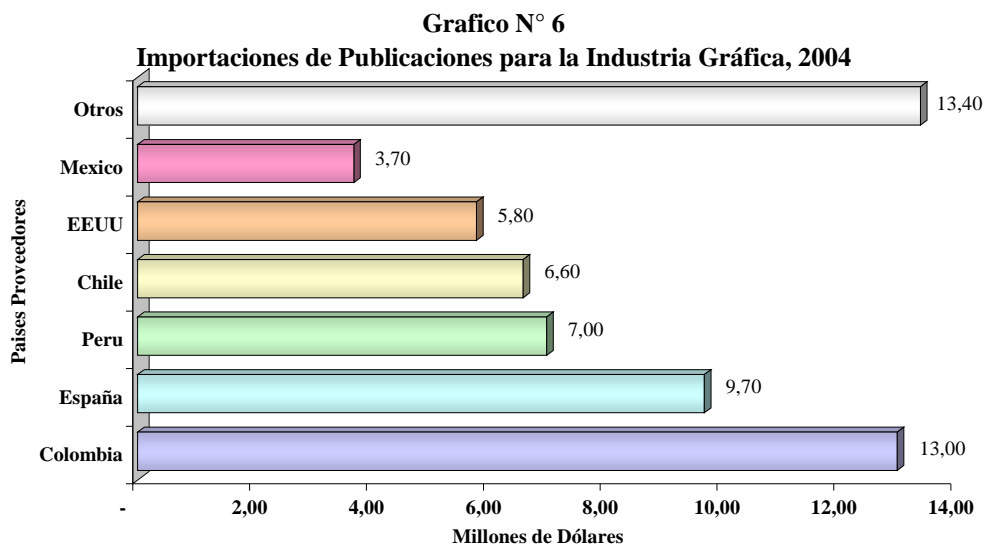
Grafico N° 5
Importaciones de Papel para la Industria Gráfica, 2004



La tinta para la industria gráfica alcanzó los 11,2 millones de dólares, que se importo desde EEUU 3,5 millones de dólares que equivalen al (29%), de Colombia \$ 2,2 millones que representan el (20%), de Perú \$ 1,8 millones (16%) y Alemania \$ 1,1 millones (10%),

entre los principales países proveedores. Mientras que las importaciones de placas metálicas para artes gráficas fueron del orden de 3,2 millones de dólares, siendo EEUU el principal proveedor con \$ 1,7 millones (53%), seguido por Brasil con \$ 0,7 millones (22%), la diferencia proviene de otros países.

Las publicaciones y otros productos finales registraron importaciones por 59,2 millones de dólares, de los cuales el rubro libros alcanzo los \$ 33,7 millones; los impresos publicitarios \$ 11,5 millones; diccionarios \$ 6,6 millones; revistas por \$ 4,8 millones y otros impresos con \$ 2,6 millones. En cuanto al origen de las importaciones, Colombia es el mayor proveedor de productos gráficos terminados con el 21,96%, seguido de España con el 16,39% y Perú con el 11,82%, a distancia está Chile, EEUU, México y otros países, como se puede observar en el siguiente gráfico.



Las exportaciones del sector de industrias gráficas son casi nulas, los productos que se exportan son preferentemente libros, cierta clase de publicaciones y revistas, los mismos que no han excedido el millón de dólares por año, los mercados a los que se llega son

exclusivos y requieren de una atención muy personalizada. Los principales países a los que se exporta son EEUU, Francia y Alemania.

El sector de la industria gráfica en el Ecuador ha generado una balanza comercial negativa. En este panorama adverso, sin embargo, han habido logros como el inicio de las exportaciones de libros, que en principio solo se editaban para el mercado interno, tal vez no en cantidades muy significativas, pero importantes por el hecho de salir a competir al exterior. No es posible que a mediano plazo cambien substancialmente las tendencias exportadoras, las pocas empresas que ya exportan están obligadas a consolidar y ampliar mercados en esos países.

2.4 INVERSIÓN EN SECTORES ESTRATÉGICOS

La industria gráfica se ha modernizado notablemente en el período 1999-2004, tras un período de estancamiento sufrido en los años anteriores. Si ya se detectaban indicios de ello al presentar las cifras macro del sector – incremento de la productividad – la información sobre las inversiones de que se dispone resulta aún más significativas. Si bien recoge sólo las inversiones en activos fijos nuevos, permite obtener un perfil aproximado de los sectores y subsectores más innovadores.

Es importante mencionar que la dolarización de la economía permitió estabilizar a las empresas del sector, en virtud de que las continuas devaluaciones de la moneda nacional (el Sucre) las descapitalizaban, situación que repercutió en la generación de utilidades que se destinaron a la inversión en maquinaria, tecnología, etc.

En cuanto a la magnitud, la inversión total detectada para la industria en el período 1999-2003 es de 39,4 millones de dólares aproximadamente (cuadro 16). Del total de inversión, el 54.99% corresponde al sector de edición y el 45.01% al sector de impresión y servicios conexos.

Cuadro No 16
Inversión de las empresas encuestadas: 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Sectores	Inversión					Total	(%)
	1999	2000	2001	2002	2003		
Edición	6,301	4,237	1,286	5,314	4,559	21,697	54.99
Edición libros, folletos, etc	156	17	116	208	124	621	2.86
Edición periódicos, revistas	6,145	4,220	1,170	5,099	4,423	21,057	97.05
Edición material grabado	-	-	-	7	12	19	0.09
Otras ediciones	-	-	-	-	-	-	-
Impresión y servicios	1,795	2,135	4,695	4,719	4,416	17,759	45.01
Impresión	1,773	2,081	4,598	4,714	4,314	17,479	98.42
Servicios de impresión	22	54	97	5	102	280	1.58
Total	8,096	6,372	5,981	10,033	8,975	39,456	100.00

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Los subsectores que proporcionalmente invierten más, y que por tanto podrían considerarse más dinámicos son: la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas que alcanza el 97.05% de la inversión total realizada por el sector edición; las actividades de impresión invierten el 98.42% de la inversión total del sector impresión y servicios conexos. Dinamismo que explica la ganancia de productividad registrada por los dos subsectores, muy superior a la de la industria en su conjunto.

La inversión de los subsectores edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones con el 2.86%; y, de servicios relacionados con la impresión, con el 1.58%, del total de inversión de cada uno de sus correspondientes sectores, no es destacable, dentro de éstos se encuentran los pequeños talleres que aún continúan trabajando de manera artesanal.

En cuanto al destino de las inversiones (cuadro 17), el 53.58% del total de inversión de la industria, en el periodo, se ha destinado a la adquisición maquinaria y equipo nuevo, confirmando de esta manera la modernización de la industria gráfica; le siguen en importancia las edificaciones y construcción con el 21.50%; equipo de oficina con el 15.57%; a distancia están el rubro de equipo de transporte con el 8.53% y otras inversiones con apenas el 0.82%.

Cuadro No 17
Inversión de las empresas encuestadas por destino: 1999-2003
(Valores en miles de dólares)

Inversión	Años					Total	%
	1999	2000	2001	2002	2003		
Maquinaria y equipo	5,450	2,513	4,238	4,509	4,430	21,141	53.58
Edificios y construcción	1,174	2,559	245	3,265	1,238	8,482	21.50
Equipo de transporte	423	695	454	802	990	3,364	8.53
Equipo de oficina	1,044	581	1,024	1,377	2,118	6,144	15.57
Otros	5	23	19	79	200	326	0.82
Total	8,096	6,372	5,981	10,033	8,975	39,456	100.00

Fuente: INEC. Encuesta anual de manufactura y minería
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

En relación con el financiamiento de la inversión en la industria gráfica, más del 65.00% de las empresas lo hicieron con recursos propios, lo que confirma que el financiamiento del sector estuvo alejado de los intermediarios financieros por una serie de factores que van desde el alto costo del dinero hasta la desconfianza de las entidades financieras en la reposición de los préstamos. En todo caso, tal situación reflejaría que intrínsecamente, las empresas más grandes del sector reinvierten en mayor porcentaje la parte correspondiente a las utilidades no distribuidas. En un porcentaje menor al 30.00% las empresas recurrieron a préstamos para financiar las inversiones.

En general, las inversiones están relativamente concentradas, las empresas de mayor tamaño son las que más se modernizan, casi la totalidad de la inversión registrada por éstas se dedica a modernización de equipos y a la tecnificación. El esfuerzo inversor de algunas empresas medianas y pequeñas también es destacable, mostrando un proceso de modernización importante, existen empresas que han incorporado tecnología, mientras que otras continúan con viejas maquinas y un trabajo artesanal.

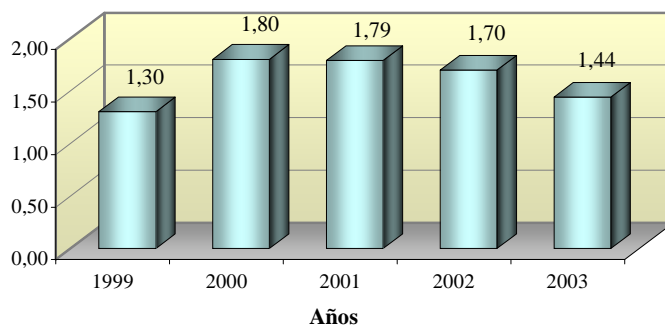
2.5 ANÁLISIS FINANCIERO DEL SECTOR

El análisis está basado en las estadísticas elaboradas por la Superintendencia de Compañías y publicadas en sus anuarios estadísticos en el período 1999 a 2003, lamentablemente no se dispone aún de cifras sobre la gestión correspondiente al año 2004. Se analiza la tendencia histórica de los principales indicadores del sector en su conjunto, para verificar en cifras ver los anexos 1,2 y 3.

Índice de liquidez

Los Activos Corrientes en el 2003 decrecen en el 2.85% frente al 2002, mientras que los Pasivos Corrientes crecen el 14.59%, observándose una reducción del índice de liquidez; los activos exigibles representan el 22.73% del total de activos del sector, observándose una mayor concentración en las cuentas por cobrar a clientes no relacionados, mientras que las obligaciones a proveedores representan el 18.67% del total de activos. Aún manteniendo estas variaciones el sector tiene una disponibilidad eficiente para cubrir sus obligaciones inmediatas. Se aprecia una importante recuperación en el 2000 con respecto a 1999, para luego decrecer hasta llegar en el 2003 a disponer de \$1,44 para cubrir cada \$1,00 de deuda. El índice promedio anual de liquidez del sector es de \$1,61 anuales.

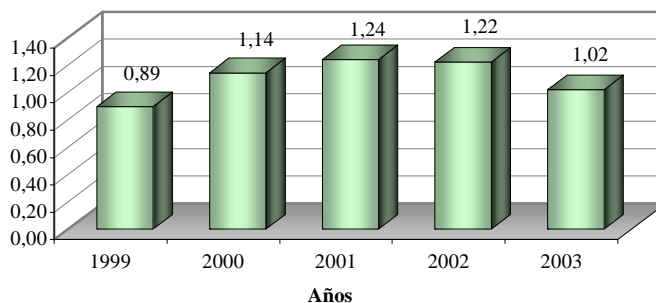
Gráfico N° 7
Índice de Liquidez



Prueba ácida

Mediante este índice se determina la capacidad de las empresas del sector para liquidar pasivos circulantes sin tener que recurrir a la venta de los inventarios. Los activos corrientes fácilmente convertibles en efectivo en el año 2003 decrecieron el 4.28% frente a los del año 2002. Los activos de rápida disponibilidad pasan de \$ 1.14 en el 2000 a \$ 1,02 en 2003, observándose una disminución para cubrir cada \$1,00 de deuda. El índice promedio anual del sector es de \$1,10, lo que implica un mediano grado de dependencia en la venta de los inventarios para poder cubrir problemas de liquidez.

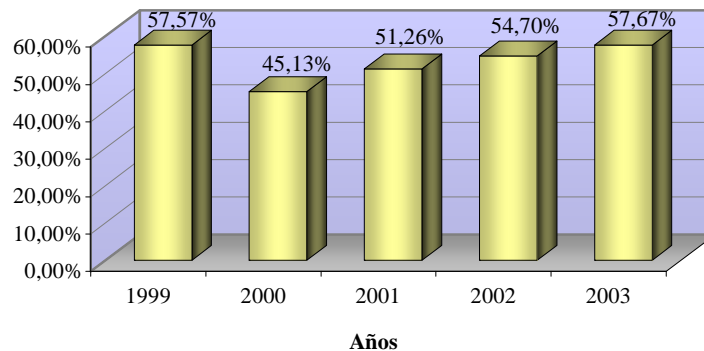
Gráfico N° 8
Prueba Ácida



Endeudamiento del activo

Los activos totales en el año 2003 crecen en el 5.13% frente a los del año 2002, mientras que los pasivos tuvieron un crecimiento del 10.83%. El sector depende de sus acreedores en un 57.67% del activo, disponiendo de una limitada capacidad de endeudamiento. El endeudamiento del activo esta concentrando principalmente en pasivos corrientes con el 35.18%, con una participación mayor de las obligaciones a proveedores, y en pasivo no corriente a largo plazo con el 22,49%, con una participación mayor de las obligaciones con instituciones financieras. En el gráfico 9 se puede observar la tendencia que ha tenido el endeudamiento del activo en el sector, obteniendo una importante recuperación en el 2000 con respecto a 1999, para posteriormente ir creciendo en su dependencia de terceros hasta llegar al 57.67% en el 2003. El índice de endeudamiento promedio anual del sector es de 53.27%.

Gráfico N° 9
Endeudamiento del Activo

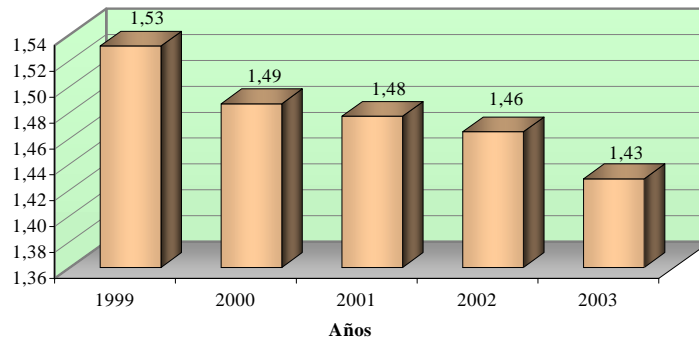


Endeudamiento del activo fijo

Este indicador proporciona información acerca de la cantidad de unidades monetarias que tiene el patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos tangibles. Los activos fijos tangibles están concentrados en maquinaria, muebles, enseres y equipos que representan el

35.68%, mientras que el capital y reservas representan el 36.36%, del total de activos. El índice promedio anual del sector es de 1.48 veces, lo que significa que el sector pudo financiar la totalidad del activo fijo con su patrimonio.

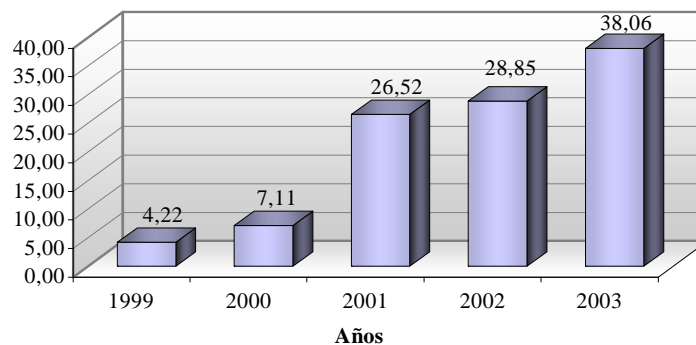
Gráfico N° 10
Endeudamiento del Activo Fijo



Rotación de cartera

El sector refleja un mejoramiento sustancial en la política de crédito. Las cuentas por cobrar en el año 2003 decrecieron en el 19.45% frente a las del 2002, las ventas crecieron en el 6.25%; la rotación de cartera representa 38,06 veces, lo que implica un período promedio de cobranza de 9,46 días. El índice promedio de rotación de cartera del sector es de 20,95 veces, con un período promedio de cobro de 17,18 días. Observándose que el sector tiene un adecuado control de las cuentas por cobrar.

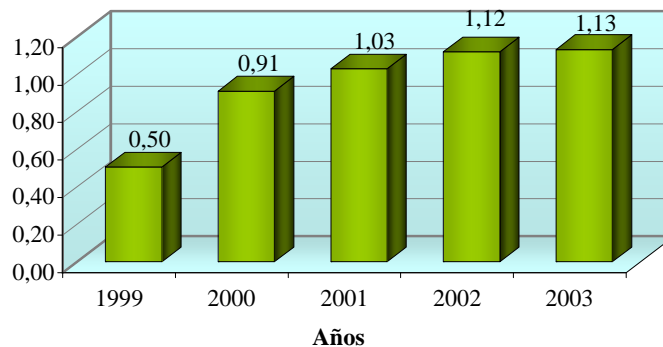
Gráfico N° 11
Rotación de Cartera



Rotación de ventas

Este indicador muestra la eficacia con la que las empresas del sector emplearon todos sus activos para generar las ventas. La rotación de ventas pasa de un 0.50 veces en 1999 a 1,13 veces en 2003. El índice promedio anual del sector es de 0.94 veces, lo que significa que el sector en su conjunto ha tenido un nivel aceptable de ventas, producto de una efectividad en la administración. En el gráfico 12 podemos observar la evolución del índice de rotación de ventas del sector para el período analizado.

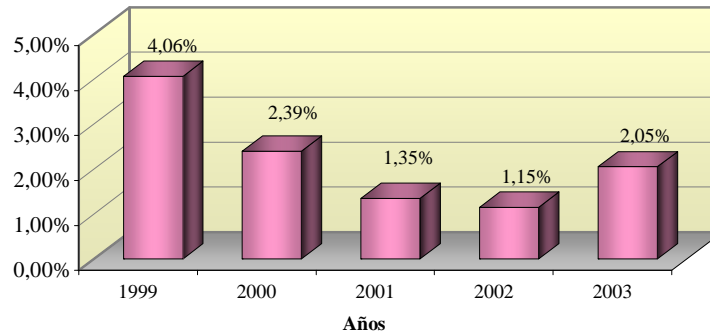
Gráfico N° 12
Rotación de Ventas



Impacto de la carga financiera

Permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de las empresas. Se puede observar clara restricción de las empresas del sector al crédito productivo y la resistencia para aceptar las onerosas condiciones crediticias; los gastos financieros en el 2003 crecen el 88.49% frente a los del 2002, el impacto de la carga financiera representa el 2,05%. El índice promedio anual es de 2.20%, observándose una tendencia decreciente de este indicador.

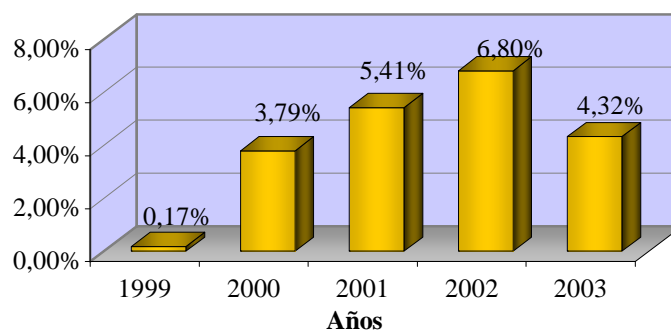
Gráfico N° 13
Impacto de la Carga Financiera



Rentabilidad neta de ventas

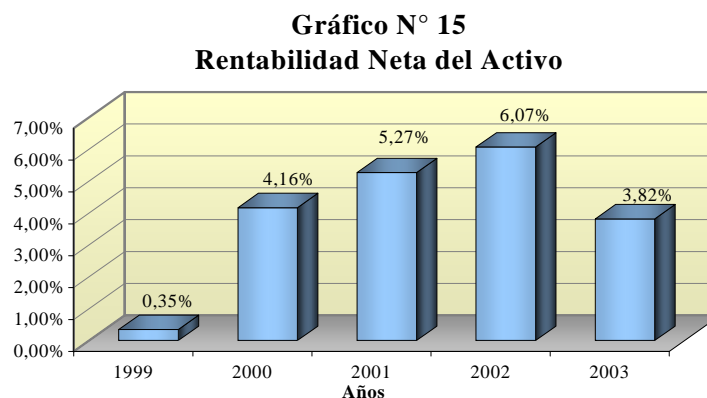
Este índice muestra la utilidad de las empresas por cada unidad de venta. La rentabilidad neta de ventas ha tenido un crecimiento que va desde 1999 hasta el 2002, pasando de 3.79% a 6.80%, para luego descender al 4.32% en el 2003. El índice promedio anual del sector es el 4,10%, en el gráfico 14 se presenta la evolución que ha tenido la rentabilidad neta en ventas en el período.

Gráfico N° 14
Rentabilidad Neta de Ventas



Rentabilidad neta del activo

Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio. La rotación de ventas del sector para el año 2003 representa 1,13 veces, mientras que la rentabilidad neta de ventas representa el 4.32%, el producto de estos indicadores nos genera la rentabilidad neta del activo o “Sistema Dupont” llegando al 3.82% para este año. El índice promedio anual es de 3.93%. En el gráfico 15 se proporciona información sobre la evolución de este indicador, observándose una tendencia creciente para el período 1999-2002, para decrecer en el año 2003.



2.6 FACTORES QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO

Seguidamente, se analizan los factores que, de alguna manera obstaculizaron un desarrollo auto sostenido del sector gráfico, pudiendo señalarse los siguientes:

El riesgo país es uno de los principales obstáculos para el desarrollo productivo del sector, pues en el ámbito internacional es considerado como un indicador que merma las posibilidades de inversión extranjera, la alarmante corrupción que está presente en el país,

la inseguridad jurídica como parte de la inestabilidad política, lo que de ninguna manera garantiza una imagen de un país serio y solvente.

Un serio obstáculo para la producción interna es la competencia injusta que tiene que soportar el sector, sobre todo de productos provenientes de los países vecinos, pues en éstos sus productos no pagan aranceles y cuentan con incentivos para la producción, incluyendo las materias primas e insumos que están exentos del pago del IVA.

Los altos costos de producción del sector se presentan como un determinante obstáculo, la materia prima e insumos que utiliza casi en su totalidad son importados, lo que significa elevados aranceles por la importación de materia prima. Otros insumos importantes que intervienen en el proceso de producción y que afectan significativamente los costos de producción son los precios altos de la energía y los costos de la mano de obra.

La carencia de mano de obra calificada es otro de esos obstáculos serios que limitan el desarrollo del sector, especialmente por la falta de capacitación del personal con el que cuentan las empresas, tanto de obreros como de mandos medios, lo que repercute en la productividad y competitividad de la mayoría de empresas del sector.

El escaso mercado interno para bienes de consumo es uno de los principales obstáculos que al sector no le permiten tener un desarrollo auto sostenido, por lo que es imprescindible la diversificación de la producción, reducción de costos, etc.; pero para ampliar los mercados se requiere de políticas de integración y eliminación de barreras arancelarias, lo que conduce a la obtención de altos niveles de competitividad.

El financiamiento constituye otro serio obstáculo que limita el desarrollo de la industria, pues no sólo que el crédito es escaso y de corto plazo, sino que también se otorga a altos costos.

Al señalamiento de estos obstáculos se suman otros que no dejan de ser menos importantes como los anteriores como son: el limitado poder adquisitivo de la población, el contrabando, el lograr la estabilidad económica, política y social del país.

CAPITULO III

EFFECTOS TRIBUTARIOS SOBRE EL SECTOR GRAFICO

En este capítulo se presenta los efectos de la política tributaria sobre el desarrollo de la industria gráfica, se realiza un análisis de la evolución que ha tenido la carga tributaria, esto es, el pago del impuesto a la renta (IR), al Valor Agregado (IVA), aranceles y otras con los que contribuye el sector. La política tributaria es un importante instrumento de distribución del ingreso en cualquier país civilizado, pues ayuda a cumplir con los objetivos de política económica. El objeto de la política tributaria es elevar los ingresos en forma tal que se cause el menor daño posible a la economía, ello significa el promover y preservar incentivos para la producción, el trabajo, el ahorro y la inversión.

Los tributos son importantes porque constituyen una de las principales fuentes de ingresos del estado, quien se encarga de recaudar impuestos de los sectores más ricos de la sociedad, y por el lado de los gastos, a su vez los transfiere a los sectores menos favorecidos, procurando de esta manera una distribución justa de las rentas y de la riqueza entre todos los habitantes del país. En el Ecuador, los principales tributos son el impuesto al valor agregado IVA, que es el que más recauda; seguido del impuesto a la renta IR, los aranceles y el impuesto a los consumos especiales ICE.

De acuerdo a lo anterior, en este capítulo se trata los siguientes aspectos: la política tributaria, impuestos al comercio exterior, el impuesto a la renta, el impuesto al valor agregado, los impuestos municipales y los efectos tributarios.

3.1 La Política Tributaria

La política tributaria constituye un importante instrumento de distribución de los ingresos de un país. Es el conjunto de directrices, orientaciones, criterios y lineamientos para determinar la carga impositiva. El estado recauda los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayuden a cumplir los objetivos de la política económica en general, busca un equilibrio entre lo recaudado por impuestos y otros conceptos y los gastos gubernamentales.

En el Ecuador, el régimen tributario se regula por los principios básicos de legalidad, igualdad, generalidad y proporcionalidad. Los tributos además de ser medios para la obtención de recursos presupuestarios, servirán como instrumento de política económica general. Las leyes tributarias estimulan la inversión, la reinversión, el ahorro y su empleo para el desarrollo nacional. Procura una justa distribución de las rentas y de la riqueza entre todos los habitantes del país⁶.

Sin embargo, las sucesivas reformas tributarias que se han realizado en el país han sido orientadas a fortalecer los ingresos, simplificar y racionalizar el número y la estructura de los impuestos. En referencia a las reformas tributarias en América Latina, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en su informe de 1996, sostiene lo siguiente: “En este sentido la reforma fue instrumentada a partir de la eliminación literalmente de cientos de impuestos cuya contribución a la recaudación era insignificante, y se reemplazo por un número reducido de gravámenes, con la preponderancia de la tributación indirecta, la extensión de la base imponible y la uniformidad de alícuotas ya comentadas. Una gran

⁶ Constitución Política de la República del Ecuador, Art. 256

cantidad de bienes y servicios fue gravada principalmente a través del IVA y en menor medida por el impuesto a los consumos específicos, observándose una fuerte concentración de la recaudación en estos gravámenes y en el impuesto a la renta.”⁷

La política tributaria ha contribuido a la inequitativa distribución de los ingresos en el país. Tradicionalmente los sectores de ingresos altos de la población han aportado en menor grado con las obligaciones tributarias, las mismas que han recaído básicamente en los sectores de ingresos medios de la sociedad.

El incumplimiento de las obligaciones tributarias como el impuesto a la renta generado especialmente de los grandes grupos económicos ha provocado sistemáticas crisis fiscales que han afectado al país desde los albores de los años ochenta. Con el eufemismo de eliminar las mismas los organismos financieros internacionales promovieron políticas de ajuste y estabilización, así como las llamadas reformas estructurales; estas políticas incluyeron la eliminación de subsidios, el despido de miles de empleados del sector público, privatizaciones, entre otras medidas.

Entre los requisitos fundamentales del progreso económico están: la seguridad de los derechos de propiedad, la estabilidad monetaria, los precios del mercado, la competencia y un sistema tributario que fortalezca el crecimiento económico. Este último requisito es quizá el más descuidado; sin embargo, los impuestos son extremadamente importantes por lo que representan en los costos de producción y en el costo de vida.

⁷ BID, Programa Económico Social en América Latina, Informe de 1996, pag. 131

La tarea más difícil de la política tributaria es elevar los ingresos en forma tal que se cause el menor daño posible a la economía. Esto significa diseñar un sistema tributario que preserve los incentivos individuales para la actividad productiva, incentivos para las empresas y para trabajar, ahorrar, invertir, inventar y crear.

El estado tiene dos tipos de ingresos que sirven para la elaboración del presupuesto general: ingresos tributarios y los ingresos no tributarios. Los ingresos tributarios son los que provienen de los impuestos y comprenden aquellos que son expresamente de dominio del estado; mientras que los ingresos no tributarios no se exigen ni fenecen, nacen esencialmente de la explotación del patrimonio fiscal.

Los impuestos tributarios son creados por iniciativa del Ejecutivo, aprobados por el Congreso Nacional, quien tiene la facultad constitucional para crear, modificar o extinguir los impuestos, los que son destinados principalmente a financiar servicios de carácter general, contemplados en el Presupuesto General del Estado.

Un impuesto es un gravamen exigido por Ley, cuyo hecho imponible se pone de manifiesto al realizar cualquier actividad económica en territorio nacional, el cual se determina sobre la base de la capacidad contributiva del sujeto pasivo, como consecuencia de la posesión de un patrimonio o de la circulación de bienes o servicios que generan ingresos⁸.

⁸ Ley de Régimen Tributario Interno del Ecuador.

Los impuestos se caracterizan por ser una importante fuente de financiamiento del estado, son creados por Ley, obligatorios, exigidos en dinero y de carácter nacional, regional y local.

Los impuestos se clasifican entre otros en: directos, que gravan a toda actividad económica, tanto empresarial como las realizadas por personas naturales, se considera directo en razón de que a medida que crecen los ingresos se incrementan los montos a pagar. Este es el caso del impuesto a la renta de sociedades que actualmente tributa el 25% sobre la base gravable, según el Art. 37 de la L.R.T.I.; y, las personas naturales que tributan en base a la tabla de impuesto a la renta, conforme lo establece el Art. 36 de la L.R.T.I.

Los impuestos indirectos se trasladan al consumidor final, grava a toda transferencia de bienes, servicios, y en la comercialización se encarece el precio del producto. Dentro de esta clasificación, entre los más representativos, se encuentran el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto a los consumos especiales (ICE).

La administración del sistema tributario en el Ecuador está bajo la responsabilidad de varias entidades, el Servicio de Rentas Internas (SRI) se encarga de la recaudación de los impuestos a la renta, IVA, ICE, a la propiedad de los vehículos, a los vehículos motorizados y a los legados, herencias y donaciones; los aranceles de importación, son recaudados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE); y, los impuestos locales son cobrados por los gobiernos seccionales.

A nivel nacional los principales impuestos son el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a la Renta (IR), el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), el Impuesto a los

Vehículos Motorizados y el Impuesto al Comercio Exterior (Aranceles). Entre los impuestos locales más significativos están: El Impuesto predial, Impuesto de patente, Impuesto del 1,5 por mil de los activos totales de las sociedades, impuesto a los espectáculos públicos, etc.

La carga tributaria, esto es, el pago del impuesto a la renta, IVA, aranceles e impuestos especiales, en el país continúa siendo una de las más bajas de Latinoamérica. En efecto, la carga tributaria promedio de los países de América Latina en el año 2001 ascendía al 13,8% del PIB, mientras que la del Ecuador llegaba al 12,5%. No obstante, en general los diversos sectores empresariales, a través de diversos mecanismos, tradicionalmente no han cumplido con sus obligaciones tributarias, contribuyendo decisivamente a generar déficit fiscal que sistemáticamente se han producido en el país.

3.2 Impuestos al Comercio Exterior

El entorno económico y político actual da una importancia creciente a la apertura comercial y al intercambio global, lo que se ha convertido en los nuevos pilares del crecimiento económico. Por tanto, se hace necesario establecer un breve análisis de la situación del comercio exterior ecuatoriano.

La tendencia de la balanza comercial global presenta un deterioro sostenido a partir del año 2000, año en el que se adopta la dolarización. Este deterioro se puede explicar por el crecimiento acelerado de las importaciones; por su parte, el saldo comercial no petrolero presenta un deterioro comparado con el período pre-dolarización.

El grado de apertura de la economía⁹ tan solo muestra un moderado aumento pasando de 43% entre 1994-1999, a 46,5% entre 2000 y 2004. Este valor da cuenta de que la economía ecuatoriana es más abierta que otras de la Región Andina.

Desde la dolarización, las exportaciones no petroleras muestran un decrecimiento relativo en comparación con las exportaciones petroleras. Las exportaciones no tradicionales han ganado participación en los últimos años llegando al 28% del total de exportaciones; las exportaciones tradicionales, en cambio, no muestran la misma dinámica, de representar un 45% del total de exportaciones en los años noventa, bajan al 27% (promedio 2000-2004). El motor del crecimiento de las exportaciones no tradicionales han sido las exportaciones industrializadas. En suma, se observa una recomposición de las exportaciones, las no tradicionales aumentan, en perjuicio de las tradicionales que caen en el período 2000-2004.

Por otra parte, las importaciones muestran un cambio estructural en su composición, en especial desde la dolarización. Las importaciones de bienes de consumo reportan un aumento importante al pasar del 9,5% al 20,6% del total de importaciones entre los años 1980-1999, mientras que para el año 2004 estas registraron un valor del 26,5%. En contraparte las importaciones de bienes de capital y materias primas han decrecido bajando de 85,5% al 78% entre 1993 y 1999, al 2004 registran un valor de 73%.

De acuerdo al informe de Competitividad Industrial del Ecuador, el rendimiento del sector manufacturero ecuatoriano es bastante inferior al promedio latinoamericano, en el año 2001, el país se ubicó en el puesto 12 de 17, de acuerdo al Índice de Rendimiento Industrial Competitivo (IRIC). A pesar de que el valor agregado de la manufactura (VAM)

⁹ Se define como la suma de las exportaciones, más importaciones en relación con el PIB $(X+M) / \text{PIB}$.

y las exportaciones manufactureras per-capita aumentaron, lo hicieron menos que la media latinoamericana. Además, se evidencia una poca participación de actividades de media y alta tecnología en el VAM y en las exportaciones per-capita; en consecuencia, las exportaciones del país se basan en productos primarios y de baja tecnología, 64% y 16% del total de manufacturas, lo que indica que la base exportadora es muy limitada.

El valor de la productividad media del trabajo, a nivel latinoamericano, ubica al Ecuador en el puesto 9 de 10, como resultado de esta baja productividad, un 70% de la mano de obra se halla concentrada en sectores de baja tecnología y basados en recursos naturales. Los niveles de educación técnica en el país son bajos, por lo que se debe analizar las causas y sus consecuencias en la calidad de la educación y en el desarrollo tecnológico.

Desde una perspectiva de esfuerzo tecnológico, Ecuador ocupa el último lugar en Latinoamérica en gasto en I+D, tiene un bajo número de profesionales dedicados a la investigación y es el país que realiza el menor esfuerzo empresarial¹⁰. Así es que el pobre desempeño del Ecuador en términos de esfuerzo tecnológico contribuye a explicar, en gran medida, el bajo desempeño competitivo del sector industrial.

El proceso de apertura comercial iniciado a finales de la década de los 80's evidencia una reorientación en la estrategia comercial ecuatoriana, enfocándose hacia los mercados regionales latinoamericanos, tanto a nivel multilateral (ALADI y CAN) como bilateral.

En efecto, entre los años 1990 y 2001, la participación de ALADI y CAN en los flujos de comercio pasaron del 14% y 8% a 23% y 18% respectivamente, constituyéndose la región

¹⁰ Medido como la participación de las empresas en el total del gasto en I+D, y como dólares per capita dedicados por las empresas a I+D.

latinoamericana en el segundo mercado de exportación, en especial de exportaciones manufacturadas. Sin embargo de este hecho, Estados Unidos, continúa siendo el principal socio.

Como resultado de la apertura comercial y financiera iniciada a finales de los 80's, Ecuador inicia varias reformas estructurales, entre ellas la política comercial, este período de apertura coincide además con el crecimiento de las exportaciones no tradicionales.

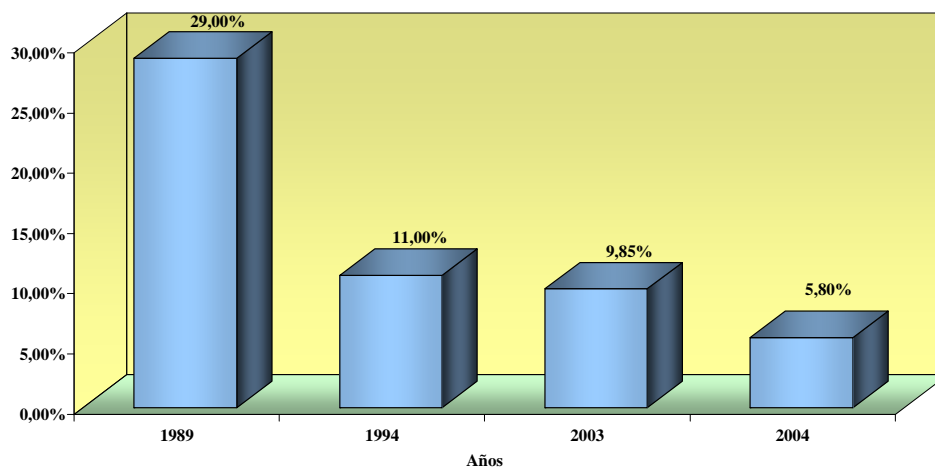
El país ha desmontado de manera importante, no solo su cuenta de capitales, a partir de una agresiva liberación financiera en 1992, sino que también lo propio ocurrió en la cuenta corriente, a través de la simplificación y reducción de los niveles arancelarios.

La reforma arancelaria, iniciada en 1989, busca simplificar la estructura arancelaria así como también disminuir los niveles de protección. El resultado de la reforma se evidencia en los niveles arancelarios promedios observados en 1989 (29%) y 1994 (11%) respectivamente. El número de tasas arancelarias ha caído de 14 a 7. En el año 1992, el tipo arancelario máximo se redujo de 290% al 40%. Actualmente el nivel máximo se encuentra en el orden del 35% (aplicado exclusivamente al sector automotriz).

Al 2004 el arancel normal promedio ponderado por comercio continúa reduciéndose, y asciende a 5,8%. La estructura arancelaria del país es la siguiente:

Gráfico N° 16

Evolución del Arancel Nominal Promedio



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Jorge H. Sánchez

Cuadro No 18
Estructura Arancelaria del Ecuador 2003
(miles de dólares)

Arancel	Número Partidas	Vol. Comercio
0	384	1.581,2
3	24	181,4
5	2.220	1.496,7
10	1.206	907,7
15	1.241	899,2
20	1.656	1.167,3
25	18	4,8
35	14	294,2
Total	6.763	6.532,5

Fuente: BCE, MICIP y MEF
Elaboración: Jorge H. Sánchez

En el caso de la Industria Gráfica casi el 100% de los insumos que utiliza es importado, debido a la ausencia de producción nacional, tanto en materias primas como papel, tinta, películas para fotomecánica, placas metálicas para impresión y maquinaria.

El papel Kraft, el papel cauche, el cartón y la cartulina tienen aranceles que oscilan entre el 10% y 15%, dependiendo de su calidad y gramaje; el papel bond tiene arancel cero si proviene de la Comunidad Andina y hasta el 5% si proviene de terceros países; el papel periódico no paga aranceles; la tinta tiene un arancel de 15%; y, las placas metálicas pagan el 10% de arancel.

Para los productos finales como publicaciones y otros elaborados de papel, los libros de todo tipo, los impresos publicitarios, diccionarios y revistas, tanto el arancel como el IVA son cero; pero los impresos publicitarios como catálogos, calendarios y agendas pagan aranceles de entre 15% y 20%, y todos generan IVA.

El sector gráfico es una industria que importa mucho y casi no exporta, la mayor parte de su producción esta destinada al mercado interno. Los escasos productos que se exporta son libros, libros pop-up y cierta clase de revistas, que no ha excedido el millón de dólares por año. Los nichos de mercado a los que se llega son exclusivos y demandan atención muy personalizada, todo esto determina una balanza comercial del sector negativa.

La Cámara Ecuatoriana del Libro, en sus estadísticas¹¹ destaca que la empresa privada es el sector con mayor número de editores, aunque muchos autores confirman su preferencia de producir y comercializar sus obras en forma independiente sin acudir a las editoras. Por otro lado, las universidades ecuatorianas tienen un creciente protagonismo en esta actividad, de manera que las universidades públicas han producido 70 títulos y 43.970 ejemplares en el año 2003; en tanto que las universidades privadas produjeron 38 títulos y 30.400 ejemplares en dicho año.

¹¹ Las estadísticas que publica la Cámara Ecuatoriana del Libro se sustentan en el sistema internacional de numeración ISSN que estandariza la numeración del libro a nivel internacional.

En los últimos años, el sector editorial ha presentado nuevos canales de comercialización que han ido consolidando su oferta al público a través de ventas directas a instituciones educativas, distribución masiva de los periódicos de gran circulación, ferias y la aparición de un importante canal que se va consolidando en el concierto internacional globalizado que es el internet y los medios magnéticos.

Como se puede deducir, la industria editorial se mantiene sólida dada su gran importancia estratégica y su aporte al desarrollo cultural, económico y social del país.

A criterio de la Cámara Ecuatoriana del Libro, existen distorsiones en el ámbito tributario y aduanero que afectan a la producción del sector. Si bien las ventas de libros y las importaciones de papel bond de hasta 140 gr. y de papel periódico están exentos de impuestos, las otras actividades del sector editorial deben pagar el IVA, como por ejemplo la composición y montaje, la fotomecánica, la impresión, la encuadernación, lo mismo que la importación de otra clase de papel, de cartulina y otros insumos. De esta manera al no ser aplicable el crédito tributario, las empresas del sector deben absorber estos costos impositivos.

Asimismo, han sido afectadas por los obstáculos que se presentan en la Aduana por la verificación en origen y destino, y el tiempo que demanda la desaduanización de los libros, lo cual incrementa los costos. Además, las importaciones de Europa, especialmente de España, como principal proveedor, han sido afectadas por la revalorización del euro frente al dólar.

Por otro lado, la disminución de la competitividad nacional ha hecho que exista una preferencia creciente por encargar la edición de libros a Colombia, donde no existen impuestos que graven a la industria editorial.

Esta situación de la industria se ve agravada además, por la aparición de la piratería, cuya práctica se ve favorecida por la evasión de los tributos y el no pago de los derechos de autor, competencia ilegal que en gran medida proviene del Perú.

Dada la importancia del sector editorial, en cuanto a cultura, producción y generación de empleo, es necesario que las autoridades del gobierno adopten las medidas más adecuadas para que se eliminen las distorsiones y obstáculos que están afectando la competitividad de la industria, para que pueda afrontar con éxito los desafíos que demanda un creciente proceso de globalización.

De otra parte, es importante conocer la orientación prospectiva de la economía ecuatoriana para una inserción en la economía globalizada, a fin de identificar los principales desafíos y tendencias del sector externo.

Según Cristian Espinosa la definición de una política de comercio exterior debe contemplar aspectos como los objetivos país a largo plazo; atender las necesidades del mercado nacional; contemplar mecanismos de protección del mercado acordes con los compromisos internacionales; identificar sectores prioritarios con potencial competitivo, sin descuidar a los más vulnerables para enfrentar procesos de apertura comercial¹². Es decir, sin excluir a

¹² Espinosa Cristian. Elementos para la definición de una política de comercio exterior, Versión preliminar, abril 2004.

ningún sector ya que no se puede prever cuales serán los resultados de un modelo de apertura que genere oportunidades y exige redistribución de recursos.

Este objetivo general incluye otros como la diversificación de la oferta exportable y de los mercados de destino; la ampliación de los tratamientos preferenciales actuales; reglas claras para el comercio y la inversión extranjera; la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias; mecanismo eficaz para la solución de controversias; estimular la productividad, entre otros.

La definición de una estrategia de inserción del Ecuador en los mercados mundiales involucra el considerar aspectos tales como: creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración regional y subregional, el papel de la inversión extranjera directa, el financiamiento externo, el acceso a nuevas tecnologías y políticas internas que faciliten el desarrollo del aparato productivo. Por tanto, la estrategia debe considerar incentivos transitorios y selectivos para exportaciones innovadoras, políticas de desarrollo productivo y de fomento para mejorar la competitividad a través de la capacitación de la mano de obra, políticas tecnológicas, de financiamiento, de desarrollo del mercado de capitales y de difusión de información.

Se debe considerar también que el actual régimen monetario de dolarización introduce rigideces en la gestión de las políticas monetaria y comercial, por ello, es indispensable orientar la estrategia de desarrollo hacia actividades que constituyan fuentes permanentes de divisas, como la exportación de bienes y servicios y la atracción de flujos de inversión extranjera. Sin embargo, todo ello se debe articular con la estructura productiva interna, a

través de políticas que permitan un desarrollo del aparato productivo tanto de producción exportable como de la doméstica.

De otra parte, las expectativas de la industria gráfica sobre la posible firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y Estados Unidos, son que el TLC contribuya a cambiar la estructura arancelaria, por lo que aspira a que estos bienes se ubiquen en la canasta A, es decir aquella con liberación inmediata de aranceles, lo que repercutiría en una disminución del costo de las materias primas principalmente del cartón con que se elaboran cajas para productos de exportación y de consumo interno.

No habría mayor impacto en productos impresos cuya materia prima es el papel bond o periódico, ya que cuentan con arancel cero. El papel couche proviene de otros países, por lo que no habría mayores cambios en la estructura actual de costos y precios para el consumidor final. Las importaciones de publicaciones como libros y revistas, que están exonerados de aranceles y pago del IVA, tampoco habría un impacto significativo. Al sufrir una disminución de los aranceles, los impresos publicitarios se harían más atractivos de importar.

3.3 Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta (IR) es de carácter directo y ordinario que grava a los ingresos de las personas naturales o sociedades de hecho y de derecho, en el cual a medida que las personas perciben más ingresos, su carga impositiva será mayor. Para determinar la renta o ingreso gravado se considera los ingresos exentos y las deducciones, los cuales determinan la base imponible sobre la cual se debe tributar.

Las exenciones son beneficios que otorga la ley con la exclusión o dispensa de la obligación de pagar un tributo, se encuentra determinado en el Art. 30 del Código Tributario y en el Art. 9 de la L.R.T.I., mientras que las deducciones constituyen los gastos en que incurren las sociedades y personas naturales con la finalidad de obtener, mantener y mejorar su renta.

La renta son los ingresos de fuente ecuatoriana, obtenidos en forma gratuita o generada por el cambio de una cosa por otra, producidos por el trabajo o capital, consistentes en dinero, especies o servicios. Y los ingresos obtenidos en el exterior por personas domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de acuerdo con lo que estipula el Art. 98 (empresas del sector público, compañías limitadas, sociedades de hecho, consorcios de empresas, fideicomisos mercantiles, fundaciones, compañías en nombre colectivo, en comandita simple, compañías civiles y todas las cooperativas) de la Ley de Régimen Tributario Interno.¹³

Para conocer la evaluación que han tenido las recaudaciones del sector público tanto por concepto de Impuesto a la Renta como del Impuesto al Valor Agregado, es necesario relacionarlas con la producción anual de bienes y servicios (PIB).

El Impuesto a la Renta en el periodo de enero a abril del año 1999 fue sustituido por el impuesto a la circulación de capitales (ICC), lo cual no permite efectuar comparaciones de dicho año; en el período 2000 este impuesto es del 1,8% en relación al PIB; en el período 2001-2003 este impuestos se mantiene en el 2,8% en relación al PIB; en 2004 crece en

¹³ Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 2.

3,0% en términos del PIB. Así mismo se puede advertir que en el año 2002 la recaudación de este impuesto crece en 13,4%, por debajo de la suma de la inflación promedio y el crecimiento de la economía que es del 15,9%; en 2003 crece en 13,3% por encima de la sumatoria de las dos variables que alcanza el 10,6%; en 2004 su crecimiento es mayor que la sumatoria de las dos variables, como se puede observar en el cuadro siguiente.

Cuadro No 19
Recaudaciones del Impuesto a la Renta (IR)
2000-2004

Años	USD Millones	% Incremento	% PIB	Inflación + Crecimiento PIB
2000	267		1,8	98,9
2001	591	121,3	2,8	42,8
2002	670	13,4	2,8	15,9
2003	759	13,3	2,8	10,6
2004	908	19,6	3,0	9,6

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI), Banco Central del Ecuador
Elaboración: Jorge H. Sánchez

En 2004, las empresas que más pagaron por concepto de impuesto a la renta son: las petroleras OXI con 102.786 miles de dólares y AGIP con 32.069 miles de dólares, ocuparon los dos primeros lugares; en tercer lugar se ubicó Andinatel con 25.588 miles de dólares; luego se ubica Alberta Energy Company 23,966 miles de dólares; y en quinto lugar está Bellsout 7.095 miles de dólares. El aporte de las dos primeras empresas, OXI y AGIP, se incrementó con respecto al 2003 en 27,4% y 68,4% respectivamente.

Si se analiza la participación en el pago de impuesto a la renta por grupos económicos, resulta extraño que no siempre las empresas más fuertes de los grupos de poder del país figuren como grandes pagadoras, pese al tamaño de sus activos. Los grupos económicos se

conforman con la participación de los mismos accionistas o familiares dentro de varias empresas, en el país el grupo más grande, por el número de empresas, supera la centena.

En el análisis de impuestos de los grupos económicos se debe considerar que dentro de los grupos económicos pueden existir empresas vinculadas en el extranjero (incluso con paraísos fiscales) con los que realicen actividades para reducir los beneficios declarables de empresas nacionales. Además, un factor que juega a favor del pago de menos impuestos para las empresas dedicadas a actividades de comercio y de exportaciones son las actividades con empresas relacionadas, creadas en otros países, a través de las cuales se facturan ventas, a precios inferiores a los del mercado, y compras a precios superiores.

Este es un mecanismo muy utilizado por el cual se subvalora ingresos y se sobreestiman costos, lo que a la larga tiene como efecto una reducción del monto imponible, pues el objetivo de estas acciones es reducir las ganancias de las empresas locales. Para contrarrestar esta situación, el SRI viene trabajando en la normativa de precios de transferencia, por lo cual las empresas locales podrán ser controladas cuando efectúen operaciones con empresas relacionadas, en términos de ganancias.

Sin duda, el avance impulsado por el SRI en la administración tributaria es positivo, se ha logrado modernizar las recaudaciones y crear una cultura tributaria, pero no cambió la estructura tributaria.

El SRI a sustentado su acción en la recaudación de impuestos indirectos, que luego de la dolarización han oscilado en alrededor del 59% de los ingresos netos, mientras que el impuesto a la renta solo alcanza el 28% (2004), cuando antes de la crisis financiera osciló

alrededor del 30%. Las recaudaciones se han especializado más en los impuestos a los productos (IVA, ICE) y no en el impuesto a la renta.¹⁴

En el campo del impuesto a la renta aún hay fallas en la recaudación, las mismas que no son exclusivas del país y que se presenta por los conocidos paraísos fiscales que incitan a los empresarios a dirigir hacia esos lugares sus actividades, pues si hay una oportunidad de mejorar sus beneficios y reducir los pagos al Estado, siempre habrá alguien quién lo haga. Se espera que con la regulación para los precios de transferencia se abra la expectativa de reducir las fallas en la recaudación del impuesto a la renta.

En relación con la contribución de la Industria Gráfica por concepto de impuesto a la renta y del impuesto al valor agregado, para medir los incrementos reales de las recaudaciones se ha considerado necesario relacionarla con el Producto Interno Bruto (PIB) del sector de fabricación de papel y productos de papel.¹⁵

Según la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas, sobre el pago del impuesto a la renta de la industria gráfica en el período 2000-2004, el pago en el año 2002 llegó a 689 miles de dólares, equivalente al 0,7% del PIB sectorial; en 2001, sube a 1.501 miles, equivalente al 1,6% del PIB; en 2003 sube a 3.399 miles, equivalente a 3,6% del PIB; y en 2004 baja a 1.765 miles, equivalente al 1,7% del PIB. Se advierte también, que en el año 2001 las recaudaciones crecen en el 117,9%; en 2003 su crecimiento es del

¹⁴ Revista Gestión, edición N° 125, noviembre 2004, p.36, datos año 2004.

¹⁵ Banco Central del Ecuador. Producto Interno Bruto (PIB) por clase de actividad económica, CIU 24, Rama de actividad, Fabricación de papel y productos de papel.

44,8%; mientras que en 2004, las recaudaciones sufren un decrecimiento del -48,1%. Como se puede observar en el cuadro siguiente.

Cuadro No 20
Industria Gráfica: Impuesto a la Renta (IR)
 (en miles de dólares)

Años	Recaudación	% Incremento	% PIB del Sector
2000	689		0,7
2001	1.501	117,9	1,6
2002	2.348	56,4	2,5
2003	3.399	44,8	3,6
2004	1.765	(48,1)	1,7

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

La información proporcionada por el SRI permite conocer de manera más precisa las contribuciones realizadas por tipo de contribuyentes. Así en la industria gráfica, del total de recaudaciones del período 2000-2004, las empresas o sociedades pagaron el 95,60% de los 9,7 millones de dólares recaudados por concepto de impuesto a la renta; mientras que las personas naturales que se dedican a actividades del sector gráfico pagaron el restante 4,40%, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro No 21
Industria Gráfica: Impuesto a la Renta, por Contribuyentes
 (en miles de dólares)

Años	Sociedades	Personas Naturales	Total
2000	671	18	689
2001	1.463	38	1.501
2002	2.104	244	2.348
2003	3.341	58	3.399
2004	1.695	70	1.765
Total	9.275	427	9.702
Porcentaje	95,60%	4,40%	100,00%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

En cuanto tiene que ver con la contribución del impuesto a la renta de la industria gráfica por sectores para el período 2000-2004. El sector que más paga es el de Impresión y Servicios Conexos, 6.688 miles de dólares, que representan el 68,92% del total de recaudaciones del período; le sigue en importancia el sector de Edición que ha pagado 2.979 miles de dólares, que equivale al 30,70%; y, finalmente esta el sector de Reproducción, 36 mil dólares, que equivalen al 0,38% del total de recaudaciones del período.

Cuadro No 22
Industria Gráfica: Impuesto a la Renta, por Sectores
(en miles de dólares)

Años	Edición	Impresión	Reproducción	Total
2000	58	630	1	689
2001	283	1.208	10	1.501
2002	804	1.520	24	2.348
2003	873	2.526	0,3	3.399
2004	961	803	0,7	1.765
Total	2.978	6.687	36	9.702
Porcentaje	30,70%	68,92%	0,38%	100,00%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)

Elaboración: Jorge H. Sánchez

Entre los subsectores que más aportan al pago de este impuesto están, la impresión de periódicos, revistas, libros en general, partituras, mapas, atlas, carteles, folletos y otros artículos para editoriales; le sigue en importancia las actividades de encuadernación y producción de caracteres de imprenta, planchas o cilindros de impresión, impresos de reproducción para utilización de otras imprentas. Y finalmente está la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas de contenido técnico o general. Mayor información al respecto se encuentra en el anexo No 4.

3.4 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado se ha constituido en el principal instrumento de política tributaria del país, así como en una fuente importante de ingresos para el Estado.

El IVA es un impuesto indirecto que se caracteriza por ser una carga impositiva que pesa sobre un grupo de bienes o servicios en cada eslabón de la cadena de producción y distribución; se refleja en el precio final del producto, el cual recae sobre los consumidores.

Constituye un impuesto regresivo porque grava por igual a los que más tienen como a los que menos tienen, las recaudaciones por concepto de este impuesto obedecen a variaciones de los precios así como a la capacidad de compra de las personas y empresas que dependen del crecimiento o decrecimiento de la economía. También alrededor del 40% de los ingresos por IVA dependen del nivel de las importaciones.

En el Ecuador, en los últimos años se realizaron varias reformas a la legislación tributaria y con una adecuada administración del Servicio de Rentas Internas se ha logrado incrementar sustancialmente las recaudaciones del Impuesto al Valor Agregado.

Como se observa en el cuadro No. 23 la relación con el PIB, el IVA crece entre los años 1999 y 2000 del 3,6 al 5,8%, este último porcentaje debería ser mayor, pues al dolarizarse la economía, por metodología, el PIB del año 2000 es menor que en 1999, no obstante que aquel se redujo en el 6,3% en 1999 y creció en el 2,8% en el año 2000. Por tanto la relación IVA / PIB en el año 2000 no presenta una base sólida para efectuar

comparaciones. Entre los años 2001 y 2003 se puede establecer con más realismo el comportamiento del IVA, que en términos del PIB decrece del 7,0% al 6,5%; y en el 2004, el IVA decrece al 6,3% del PIB.

Cuadro No 23
Recaudaciones del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
1999-2004

Años	USD Millones	% Incremento	% PIB	Inflación + Crecimiento PIB
1999	612		3,6	
2000	923	50,8	5,8	98,9
2001	1.472	59,5	7,0	42,8
2002	1.692	14,9	6,9	15,9
2003	1.759	3,9	6,5	10,6
2004	1.911	8,6	6,3	9,6

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI), Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

El problema con los impuestos indirectos es su regresividad, así el impacto del IVA causado cuando una persona que gana el salario mínimo unificado compra un artículo no es el mismo que el causado cuando compra un alto ejecutivo de una transnacional con un salario de miles de dólares. Esta es una de las razones por las cuales la innovación tributaria no pudo acompañarse con una reforma en la estructura de los tributos.

A principios del año 2001 el Ministerio de Economía preparó un paquete de reformas tributarias con el fin de incrementar las recaudaciones y aumentar el número de contribuyentes. Se planteaba la rebaja del impuesto a la renta para las personas naturales del 25 al 20%, el establecimiento del impuesto progresivo para las empresas, pequeñas y medianas del 15 al 20% y empresas grandes 25%, el incremento del IVA del 12 al 15%, entre otras reformas. Sin embargo, las reformas tributarias no fueron aprobadas por el

Congreso Nacional y el Ejecutivo a través de un veto parcial, insistió en el incremento del IVA del 12 al 14%, con el aval del Fondo Monetario Internacional. El ministro de economía presagiaba que si el Congreso no aprueba el veto parcial, que incluía el incremento del IVA, “significará ... la finalización de la Carta de Intención por la falta de cumplimiento, lo que puede poner al país en un escenario similar al que vivió en 1999: con déficit fiscal, sin financiamiento externo y con riesgo de no cumplir con el pago de la deuda externa”.¹⁶

La contribución de la industria gráfica en el impuesto al valor agregado en el período analizado, ha seguido la tendencia creciente que han tenido las recaudaciones globales del IVA en el país. En el año 2000, las recaudaciones de este impuesto fueron de 6.014 miles de dólares, equivalente al 6,3% del PIB del sector; en 2002, el pago sube a 11.171 miles de dólares, 12,0% del PIB; en 2003, se incrementó a 12.973 miles de dólares, 13,6% del PIB; en 2004, sube a 15.173 miles de dólares, que representa el 14,5% del PIB. Adicionalmente, en el año 2001 crece en el 58,8%; en 2003, su crecimiento es de 16,1%; en 2004, alcanza un crecimiento de 17,0%, respectivamente.

Cuadro No 24
Industria Gráfica: Impuesto al Valor Agregado
(en miles de dólares)

Años	Recaudación	% Incremento	% PIB del Sector
2000	6.014		6,3
2001	9.551	58,8	9,9
2002	11.171	17,0	12,0
2003	12.973	16,1	13,6
2004	15.173	17,0	14,5

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)
Elaboración: Jorge H. Sánchez

¹⁶ El Comercio, 19 de abril de 2001, p.B2.

El sector que más paga por concepto de IVA es el de Impresión y Servicios Conexos, con una contribución de 42.203 miles de dólares, que representan el 76,90% del total de recaudaciones del período 2000-2004; le sigue el sector de Edición que ha pagado 12.256 miles de dólares, que equivale al 22,33%; el sector de Reproducción, pagó 423 miles de dólares, que equivalen al 0,77% del total de recaudaciones del período, tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro No 25
Industria Gráfica: Impuesto al Valor Agregado por Sectores
(en miles de dólares)

Años	Edición	Impresión	Reproducción	Total
2000	875	5.065	74	6.014
2001	1.679	7.773	99	9.551
2002	2.541	8.548	82	11.171
2003	3.611	9.245	117	12.973
2004	3.550	11.572	51	15.173
Total	12.256	42.203	423	54.882
Porcentaje	22,33%	76,90%	0,77%	100,00%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)

Elaboración: Jorge H. Sánchez

Los subsectores que más aportan al pago del IVA son, las actividades de encuadernación y producción de caracteres de imprenta, planchas o cilindros de impresión, impresos de reproducción para utilización de otras imprentas. A continuación está la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas de contenido técnico o general. Luego está la impresión de periódicos, revistas, libros en general, partituras, mapas, atlas, carteles, folletos y otros artículos para editoriales. Mayor información al respecto se encuentra en el anexo N° 4.

3.5 Impuestos Municipales

El impuesto municipal es un gravamen exigido por Ley y creado por el Congreso Nacional, cuyo hecho imponible se pone de manifiesto al realizar cualquier actividad económica en territorio nacional, el cual se determina en base a la capacidad contributiva del sujeto pasivo¹⁷, como consecuencia de la posesión de un patrimonio o de una circulación de planes o servicios que generan ingresos.

Los sujetos activos de este tipo de impuestos son cada una de las respectivas municipalidades del país, las mismas que reglamentarán el cobro de los diferentes impuestos, los cuales regirán para la respectiva municipalidad.

Los ingresos de los gobiernos seccionales en el ámbito nacional, pueden ser tributarios y no tributarios. Los tributarios provienen de los impuestos, tasas, contribuciones especiales de mejoras, que se benefician como copartícipes de impuestos nacionales y sirven para financiar los gastos de estas entidades¹⁸.

Los impuestos municipales son de carácter general y particular. Son de carácter general cuando son creados para todos los municipios del país o que pueden ser aplicados para todos ellos, y son de carácter particular los creados con la finalidad de beneficiar a uno o más municipios.

¹⁷ Son todas las personas naturales o jurídicas que ejercen una actividad económica, quienes se encuentran obligadas al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea como contribuyente o como responsable. Código Tributario, Art. 23.

¹⁸ Ley de Régimen Municipal. Art. 307 y 308

De conformidad con lo que establece la Ley de Régimen Municipal¹⁹ sobre los impuestos municipales y sin perjuicio de otros tributos que se hayan creado o que se crearen en el futuro, estos se clasifican en: impuesto a la propiedad urbana; impuesto a la propiedad rural; impuesto a los activos totales, impuesto de alcabala; impuesto de registro; impuesto a los vehículos; impuesto a los espectáculos públicos; impuestos de patente municipal; impuesto a las utilidades de compra-venta de predios urbanos y plusvalía de los mismos; y, el impuesto al juego.

Entre los principales impuestos municipales con los que contribuye la industria gráfica están, el impuesto sobre los activos totales y el impuesto de patentes.

El impuesto sobre los Activos Totales es un tributo del 1,5 por mil anual que se aplica a los activos totales, del período financiero del primero de enero al 31 de diciembre. La base imponible constituye el valor de los activos totales del sujeto pasivo. Se paga hasta después de la fecha límite establecido para la declaración del impuesto a la renta.

Los sujetos pasivos de este impuesto son las personas naturales, jurídicas, sociedades de hecho y negocios individuales, nacionales o extranjeros, domiciliados en la respectiva jurisdicción municipal, que ejerzan habitualmente actividades comerciales, industriales y financieras que estén obligados a llevar contabilidad de acuerdo con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Están exentos de este impuesto: a) el estado, las municipalidades, los consejos provinciales, las entidades de derecho público y las entidades de derecho privado con

¹⁹ Art. 313 de la Ley de Régimen Municipal.

finalidad social o pública cuando sus bienes o ingresos se destinen exclusivamente a los mencionados fines; b) las instituciones o asociaciones de carácter privado, de beneficencia o educación, las corporaciones y fundaciones sin fines de lucro, cuando sus bienes o ingresos se destinen a los fines mencionados; c) las empresas multinacionales y las de economía mixta, en la parte que corresponda a los aportes del sector público; d) las personas naturales que se hallen amparadas exclusivamente en la Ley de Fomento Artesanal; e) las personas naturales o jurídicas, exclusivamente respecto a los activos totales relacionados directamente con la actividad agropecuaria; y f) las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Cuadro No 26
Impuesto sobre los Activos Totales
Principales Capitales Provinciales
(en miles de dólares)

Años	Recaudación	% Incremento
1999	8.069	
2000	6.615	-18,02
2001	12.214	84,64
2002	14.863	21,69
2003	20.957	41,00
2004	21.218	1,25

Fuente: Sistema de Información Municipal (SIM)

Elaboración: Jorge H. Sánchez

En el cuadro anterior se observa la evolución que ha tenido el impuesto sobre los activos totales, recaudado por los Municipios de las principales capitales provinciales del país, con excepción de los municipios de Puyo y Macas. Según la información proporcionada por el Sistema de Información Municipal (SIM), las recaudaciones por este impuesto mantienen una tendencia decreciente en el período 2000-2004, en el año 2001, crecen (84,64%) con relación al 2000, en 2003 el crecimiento es de (41,00%), y en 2004 el crecimiento es de

apenas el (1,25%). Los municipios con mayor volumen de recaudaciones son los de Quito y Guayaquil, ver anexo N° 5.

La patente es un impuesto que deberá ser pagado por todos los comerciantes o industriales que operan en el cantón, así como los que ejerzan cualquier otra actividad de orden económico. Para su obtención los sujetos pasivos deberán inscribirse en el registro que mantendrá para estos efectos, cada municipalidad.

El hecho generador del impuesto de patente municipal es el ejercicio de una actividad económica de cualquier índole dentro de la jurisdicción de cada municipio del país. Independiente de la Patente anual, los Consejos mediante ordenanza, establecerán la tarifa del impuesto en función del capital con el que operen los sujetos pasivos de este impuesto dentro de los respectivos cantones²⁰. La tarifa mínima será de diez dólares y la máxima de cinco mil dólares.

Son sujetos pasivos del impuesto de patente municipal, todas las personas naturales, jurídicas civiles o mercantiles y sociedades de hecho que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, de servicios, profesionales u otras, dentro de cada cantón.

Según el Art. 383 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, la patente deberá obtenerse dentro de los treinta días siguientes al último día del mes en que se inician actividades; o, dentro de los treinta días siguientes al último día del año.

²⁰ Art. 57 de la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Régimen Municipal, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No 429, de 27 de septiembre de 2004, se modifica el segundo inciso del art. 383

Cuadro No 27
Impuesto de Patentes Municipales
Principales Capitales provinciales
(en miles de dólares)

Años	Recaudación	% Incremento
1999	4.551	
2000	3.948	-13,25
2001	7.438	88,40
2002	8.889	19,51
2003	13.301	49,63
2004	12.029	-9,56

Fuente: Sistema de Información Municipal (SIM)
 Elaboración: Jorge H. Sánchez

Como se observa en el cuadro anterior, las recaudaciones por impuesto de patentes municipales (2000-2004), en las principales cabeceras provinciales del país, pasaron de 7.438 miles de dólares en el año 2001 a 13.301 miles de dólares en 2003, con tasas de crecimiento de 88,40% y 49,63%, respectivamente. En 2004, los municipios recaudaron 12.029 miles de dólares, obteniendo un decrecimiento de -9,56% con relación a las recaudaciones del año 2003. Información más detallada sobre la recaudación por municipio se encuentra en el anexo N° 6.

3.6 Efectos Tributarios

Algunos expertos en tributación sostienen que el sistema tributario puede y debe redistribuir el ingreso del rico al pobre. Pero los impuestos en realidad no redistribuyen el ingreso, ellos solo reducen el ingreso para toda la nación, esto es, reducen los incentivos para las actividades productivas lícitas generadoras de altos ingresos y por lo tanto en

impuestos altos. Ningún país se hace rico usando impuestos para prevenir que sus ciudadanos se hagan ricos.²¹

Reynolds en su estudio Política tributaria y reformas de mercado, sostiene que la OCDE encontró que “la evidencia de casi todos los países sugiere que los efectos del sistema tributario como un todo en la distribución del ingreso, son relativamente menores”²². Los esfuerzos para exigir impuestos con tasas marginales altas en la renta de inversiones de capital o capital humano, solo hacen que el capital y las habilidades se hagan más escasas y por lo tanto, más valiosas. Esa escasez inducida por los impuestos eleva la renta, antes de pagar impuestos, de los que ya poseen capital o títulos profesionales universitarios. La incidencia verdadera de tasas impositivas escalonadas recae sobre los trabajadores, cuya productividad se inhibe por una relación más baja de capital / trabajo. Y el peso también recae sobre los consumidores, quienes deben pagar honorarios más altos a los servicios profesionales cuyas habilidades son escasas.

Los resultados más exitosos de los sistemas tributarios aplicados en el siglo XX siempre evitaron los controles de precios y de salarios, garantizaron convertir una moneda a otra moneda que ofrezca más credibilidad a una tasa de cambio fija (la dolarización va más adelante todavía), que redujeron los aranceles y las tasas impositivas marginales. Cuando se reducen las tasas marginales combinadas sobre impuesto a la renta, nominas y a las ventas, a niveles competitivos internacionales, se han producido los resultados siguientes: un aumento sustancial en la entrada de capitales y por lo tanto, una moneda más fuerte y tasas de interés más bajas; una reducción de la emigración de la gente capacitada, fuga de

²¹ Alan Reynolds. Política Tributaria y Reformas de Mercado, Estudio realizado a solicitud del Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP), Guayaquil, julio 2002

²² Idem. Cit. p. 9.

cerebros, aumento en la inversión personal en educación; y, una reducción en la evasión de impuestos, más crecimiento económico y por lo tanto, un aumento en la recaudación real de impuestos de todas las fuentes.

El impuesto del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) a la nómina de los trabajadores, a un 21,5% de compensación, es un gran obstáculo para el empleo eficiente en la economía formal (la que paga impuestos). Este impuesto eleva el costo de emplear para los empleadores, mientras reduce los incentivos para trabajar en los empleados. El impuesto se puede evadir trabajando, fuera de libros, pero eso implica también una pérdida de ingresos por impuesto a la renta, si se evita un impuesto no se puede con confianza pagar el otro. Ecuador debería desarrollar alternativas privadas a las pensiones que se financian con impuestos (seguridad social), para evitar que las personas de mayor edad sean demasiado dependientes de los trabajadores más jóvenes. Esto significaría permitir que las personas manejen sus propias cuentas de ahorro, en las que se puede acumular el interés, los dividendos, ganancias de capital, etc., sin pagar impuestos; estos planes de ahorro también ayudarían a desarrollar los mercados de capitales. Mediante el incremento de los ahorros domésticos también ayudan a reducir el déficit en cuenta corriente y la necesidad de capital extranjero.

Otro efecto significativo del sistema tributario tiene relación con la distribución y destino de las recaudaciones, la Ley determina que cierto porcentaje de los ingresos tributarios se destine cada año a beneficiar a sectores específicos como universidades, gobiernos seccionales, pensiones jubilares, equipamiento hospitalario, maternidad gratuita, fomento del deporte, entre otros. Es lo que se conoce como preasignaciones. En el caso de los ingresos tributarios, por ejemplo, en la proforma presupuestaria del 2005 están

preasignados el 9% del IVA, el 26% del impuesto a la renta, el 50% del ICE y el 6% de los aranceles, la diferencia de los ingresos por tributos se destina al gobierno nacional y otros sectores. La proforma 2005 prevé un total de 978 millones de dólares en preasignaciones, de los cuales 806 millones provienen de los impuestos; este total representa el 3,1% del PIB y el 18,3% de los ingresos del presupuesto del gobierno central.

Sin embargo, buena parte de los ingresos tributarios se destinan a pagar gastos de salarios que siguen siendo un gran peso, además de la intensa presión gremial (Fuerzas Armadas, Policía, profesores, salubristas) para continuos incrementos, que han llevado a que el monto salarial que en 1994 representaba el 6,6% del PIB pasara en 2004 a representar el 8,6% del PIB. Esto quiere decir que en 1994, antes de la reforma tributaria que creó el SRI, la totalidad de las recaudaciones tributarias que ingresaron al presupuesto por IVA (3% del PIB), impuesto a la renta (1,4% del PIB), ICE (0,6% del PIB) y tributos arancelarios (1,5% del PIB) se destinaron al pago de salarios del sector público. En 2004, con un sistema de recaudaciones mejorado, la totalidad del IVA (6,6% del PIB) y casi la totalidad del impuesto a la renta (2,7% del PIB que va al presupuesto) sirven para el pago de salarios del sector público. Los recursos adicionales que se destinan a salarios se restan de la inversión pública, variable que al contraerse contribuye a reducir la capacidad de crecimiento de la economía.

El Servicio de Rentas Internas ha efectuado importantes esfuerzos para mejorar la administración de los tributos, no obstante, factores como la percepción que tiene la sociedad sobre la gestión de los gobiernos, la corrupción, la falta de transparencia en el uso

de los fondos públicos y la ausencia de rendición de cuentas sobre los mismos, son entre otros, elementos que desalientan el pago de impuestos²³.

Sobre los efectos de la política arancelaria, en los niveles de protección efectiva, es importante señalar que el propósito fundamental de la política arancelaria es el de fomentar la producción doméstica (valor agregado) y el empleo, mediante la protección en distintos grados a determinados sectores económicos. Es decir la política arancelaria debe ser diseñada para servir como herramienta para cumplir con objetivos y estrategias de desarrollo. Es decir, las estrategias de política arancelaria y el desarrollo productivo, deben dar cuenta del efecto sobre los niveles de empleo y valor agregado.

En relación con los niveles de protección arancelaria efectiva en Ecuador, Baquero y Freire²⁴ encuentran que la dispersión de la protección efectiva (PE) para 27 sectores analizados²⁵, es amplia y se ubica entre valores de 0,1% y 64%; los sectores con mayores niveles de (PE) pertenecen al grupo denominado No Alimenticios Elaborados (NAE)²⁶, este grupo de sectores se caracteriza por mantener crecientes déficit comerciales con la CAN y el resto del mundo. Utilizando 162 observaciones, el valor promedio de Protección Efectiva para el período de análisis asciende a 19,4%²⁷; alrededor del 53% de observaciones se ubican en este nivel, como se muestra en el siguiente gráfico.

²³ Observatorio de la política fiscal, 2003.

²⁴ Baquero Marco y Maria Belén Freire. Hechos Estilizados de 31 Sectores Productivos en el Ecuador. Cuestiones Económicas, Banco Central del Ecuador, 2003.

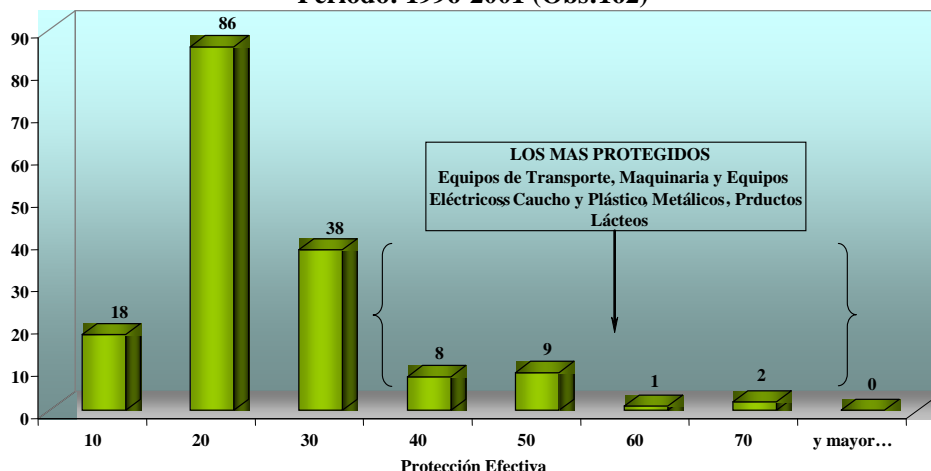
²⁵ Los sectores analizados fueron agrupados en dos grandes categorías: Alimenticios y No Alimenticios. A su vez dentro de cada categoría se sub-clasifican a los sectores de acuerdo al grado de elaboración del producto; esto es en primarios y elaborados.

²⁶ Pertenecen a esta clasificación los siguientes sectores: Equipos de transporte, caucho y productos plásticos, lácteos elaborados, productos metálicos, maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y productos químicos.

²⁷ Para tener un punto de comparación, Chile presenta durante el período 1997-2002, una tasa de protección efectiva promedio de 63%.

Gráfico N° 17

Distribución de la Protección Efectiva en 27 sectores
 Periodo: 1996-2001 (Obs:162)



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración Jorge H. Sánchez

Al indagar si la política arancelaria se ha orientado al fomento de sectores generadores de empleo y valor agregado, una primera aproximación fue a través de analizar la correlación entre los niveles de protección efectiva (PE) con el valor agregado (VA) y el empleo. Las correlaciones calculadas para el período 1996-2001, presentan valores bajos y negativos, contrario a lo esperado. El coeficiente de correlación entre la PE y el empleo, arroja un valor de $-0,30$; un valor similar se encuentra para la correlación para el PE y el valor agregado $(-0,35)^{28}$, aunque los coeficientes de correlación son relativamente bajos. Estos resultados sugieren que la política arancelaria no se orientó a la protección de los sectores generadores de empleo y valor agregado; por el contrario, los sectores más protegidos, presentaban bajas contribuciones en estas variables.

²⁸ En ambos coeficientes el test de Fisher permite afirmar que estas correlaciones serían estadísticamente significativas.

El Estado también apoya al sector exportador a través de varios mecanismos tales como: la implantación del drawback²⁹, aunque en la práctica el uso de este mecanismo ha sido parcial por cuanto persisten algunos problemas para su implementación.

En febrero del 2002 se presenta al Presidente de la República el proyecto de Reglamento de Facilitación para la Devolución condicionada de Tributos a los exportadores. En el proyecto se plantea mantener dos procedimientos de devolución de impuestos: por medio de un porcentaje fijo (4% del precio FOB de exportación declarado) o por medio de un valor específico. La primera alternativa, similar al caso chileno, de aplicar un drawback de porcentaje fijo del 4% del precio FOB de las exportaciones, si bien tiene la ventaja de simplificar la operatividad, debe también considerar factores propios de la realidad económica del país, como la cultura tributaria, por ejemplo. Por tanto, en este escenario las devoluciones por drawback deben estar estrechamente ligadas al cumplimiento de obligaciones fiscales por parte de los exportadores beneficiarios.

Finalmente, vale indicar que ya se ha simplificado y estandarizado los procedimientos, procesos y documentación requerida para la devolución de impuestos³⁰. También se han efectuado avances en la simplificación de la tramitología y/o eliminación de los permisos de importación así como de barreras no arancelarias. Estos esfuerzos se han traducido en la eliminación de varios impuestos a las exportaciones a fin de incrementar los niveles de

²⁹ Régimen por el cual se devuelve la totalidad o parte de los derechos e impuestos indirectos pagados por las importaciones de materias primas y demás insumos que se hayan incorporado físicamente al producto exportado. Este mecanismo beneficia a los productos de exportación que contengan componentes importados.

³⁰ Con el Decreto 653 de la CAE se unifican procedimientos para el procesamiento de solicitudes de Devolución de Impuestos Aduaneros, para mayor detalle sobre la simplificación de procedimientos del drawback ver Boletín de Competitividad No 7, Mayo, Banco Central del Ecuador y Consejo Nacional de Competitividad. 2004.

competitividad: reducción de tarifas portuarias, implementación de crédito tributario que permite recuperar el pago del IVA abonando a otras obligaciones tributarias.

CONCLUSIONES GENERALES

1. La industria gráfica ecuatoriana, en el período 1999-2004, ha consolidado dos polos de desarrollo: Guayas y Pichincha, en conjunto representan el 89% de la industria. Las empresas del sector en su mayoría 61% son sociedades, la mediana y pequeña industria es familiar y unipersonal.
2. El sector gráfico en el período analizado experimentó un crecimiento promedio anual de 18.57% en volumen de producción y 21.80% en volumen de ventas, manteniendo una coyuntura económica favorable y aumentando su capacidad instalada.
3. El personal ocupado alcanzó un incremento neto en el período de 17.66%, el sector de impresión crece el 36.48%, las editoriales 5.90%. Los salarios crecen en promedio el 27.90% anual, en el sector de edición crecen en el 29.61%, frente a 24.87% del sector de impresión.
4. Tecnológicamente la industria depende del exterior. El abastecimiento de bienes de capital proviene en un 41,8% de Estados Unidos, 21,3% de Alemania, 10,6% de Italia, y el 26,3% de otros países.
5. Las importaciones de materias primas absorben aproximadamente el 6% del total de importaciones del país, mientras que las exportaciones de la industria son mínimas, lo que se refleja en una balanza comercial negativa.

6. Del total de inversión de la industria en el período, el 53,58% se destina a maquinaria y equipo, 21,50% en edificaciones y construcción, 15,57% en equipo de oficina, transporte y otras inversiones. El 65% de empresas se financiaron con recursos propios, el 30% recurrieron a préstamos para financiar sus actividades.
7. La situación financiera de la industria gráfica muestran una situación deteriorada en 1999, una mejoría en el 2000 y 2001 y una leve caída en 2003. En este año registra en conjunto, una utilidad de 4,32% del total de ingresos operacionales.
8. La carga tributaria, esto es el pago del impuesto a la renta, IVA, aranceles e impuestos especiales en el país, es una de las más bajas de América Latina. Para el 2001 en el Ecuador apenas llegaba al 12,5%, en cambio que para América Latina representaba el 13,8% del producto interno bruto.
9. La Administración Tributaria en el Ecuador en los últimos años a logrado modernizar el sistema de recaudación y crear una cultura tributaria, sin embargo no ha conseguido cambiar la estructura de los tributos. Las recaudaciones se han especializado en impuestos indirectos (IVA, ICE) y no en el impuesto a la renta.
10. La industria gráfica, en el período analizado, ha contribuido por concepto de impuesto a la renta con 9.702 miles de dólares, pagados por sociedades en un 95,60% y por personas naturales en el 4,40%. Los sectores que más contribuyen son el de impresión con el 68,92%, y el sector editorial con el 30,70%.

11. La contribución de la industria gráfica con el impuesto al valor agregado, ha seguido la tendencia creciente de las recaudaciones en el país. En el período de análisis la industria paga por concepto del IVA. 54.882 miles de dólares, el sector de impresión contribuye con el 76,90%, mientras que las editoriales aportan con el 22,33%.
12. Las materias primas utilizadas por la industria gráfica son gravadas con aranceles dependiendo de su origen, calidad y gramaje. Los aranceles que se pagan oscilan entre el 10% y 20%, el papel bond, papel periódico y productos finales como libros no pagan aranceles. Los impresos publicitarios pagan aranceles de entre 15% y 20%, y estos generan IVA.
13. Si bien la venta de libros y las importaciones de papel bond de hasta 140 gr. y de papel periódico están exentos de impuestos, las otras actividades del sector editorial deben pagar el IVA, por lo que no es aplicable el crédito tributario, lo cual implica que las empresas del sector deben absorber este costo impositivo.
14. Los principales impuestos de carácter local (municipales) que paga la industria gráfica son el impuesto a los activos totales y el impuesto a las patentes. Los municipios con mayor volumen de recaudaciones por concepto de estos gravámenes son los de Quito y Guayaquil.
15. La aplicación exitosa de un sistema tributario implica estabilidad de precios y salarios, una moneda que ofrezca credibilidad y, reducir los aranceles y las tasas impositivas marginales. Ello trae como consecuencia efectos positivos como: un

incremento sustancial en la inversión de capitales y por tanto, una moneda más fuerte y tasas de interés más bajas; una reducción de la emigración de la gente capacitada, fuga de cerebros, aumento de la inversión en educación, reducción en la evasión de impuestos, más crecimiento económico y por lo tanto un aumento en la recaudación real de impuestos de todas las fuentes.

16. La distribución y destino de las recaudaciones es otro efecto positivo del sistema tributario. El marco jurídico vigente en el país determina que cierto porcentaje de los ingresos tributarios se destine cada año a beneficiar a sectores específicos como: universidades, gobiernos seccionales, pensiones jubilares, equipamiento hospitalario, maternidad gratuita, fomento del deporte, entre otros.
17. La política arancelaria debe ser rediseñada para servir como herramienta para cumplir con objetivos y estrategias de desarrollo. El propósito fundamental de la política arancelaria es el de fomentar la producción doméstica (valor agregado) y el empleo, mediante la protección en distintos grados a determinados sectores económicos. Los efectos de la política arancelaria están presentes en los niveles de protección efectiva.

RECOMENDACIONES

1. Redimensionar el tamaño de las empresas. Se sugiere establecer alianzas para la conformación de grupos susceptibles de actuar en red y establecer un marco de colaboración para las más pequeñas, basado en experiencias de empresas integradoras, que se está implementando con éxito en otros países, aportando ventajas como:
 - Reducir las cargas financieras y los riesgos en las inversiones tecnológicas necesarias para asegurar la competitividad del sector.
 - Posibilidad para negociar mejores precios con proveedores y de establecer una red comercial conjunta.
 - Mejorar la gestión empresarial, apoyada en la planificación estratégica.

2. Optimizar la calificación profesional de la mano de obra, tarea imprescindible para asegurar la competitividad del sector, para ello se proponen:
 - Constituir un fondo para becar la asistencia a cursos de aprendizaje y especialización. El fondo se nutriría de la aportación de las empresas del sector.
 - Consolidar y fortalecer el bachillerato con especialidad en Artes Gráficas, lo que permitirá avizorar un futuro halagador para el sector.

3. Implementar una agenda interna que permita estimular la producción, mejorar la productividad y los niveles de competitividad del sector.

4. Proponer una reforma a la Ley de Régimen Tributario Interno en lo pertinente a la devolución del IVA para el sector, al no ser aplicable el crédito tributario en la venta de libros, las empresas del sector recuperarán estos costos impositivos y mejoraría su liquidez.
5. Implementar acuerdos con el Estado para la reducción de aranceles del Sector y permitir una disminución del costo de las materias primas, con el fin de hacer atractivo al sector.
6. Establecer convenios de capacitación y asistencia profesional gratuita o a bajos precios con los Municipios en retribución al pago del impuesto del 1.5 por mil de los activos totales y patentes municipales.
7. Fomentar el desarrollo de nuevas industrias gráficas a mediano y largo plazo mediante incentivos como la eliminación del Impuesto a la renta, por un periodo de 5 a 10 años, tiempo en el que se consolidaría el sector, se aplicaría en forma similar al que se tiene en el sector turístico con la Ley de Desarrollo Turístico. Impulsar un programa de atracción de la inversión extranjera para el desarrollo de la industria gráfica, basada en la reducción de impuestos y concesión de incentivos fiscales.
8. Establecer acuerdos con las autoridades del gobierno para implementar un manejo simplificado de los regímenes aduaneros especiales, con el fin de que se agilicen los tramites de desaduanización.

BIBLIOGRAFÍA

BAIN, J. *Barriers to Now Competition*. Harvard University Press. Cambridge. (1994).

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Cuentas Nacionales y Boletines Anuarios*. Quito, (1999-2004).

CLAVER, E., LLOPIS, J., y MOLINA, J.F. Recursos de la Empresa y Pertenencia a un Sector Industrial: Un estudio empírico de su influencia sobre la rentabilidad empresarial. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. No 8, No 1. Madrid (2002).

CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR, *Código Tributario. Clasificador de Actividades Económicas*. Ediciones Taski S.A. Quito, (2003).

CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR, *Ley Orgánica de Régimen Municipal*. Ediciones Jurídicas. Quito, (2003).

CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR, *Ley de Régimen Tributario Interno*. Ediciones Jurídicas. Quito, (2003).

CUERVO, A. *Análisis y Planificación Financiera de la Empresa*. Ediciones Civitas. S.A. Madrid (1994).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO (INEC), *Estadística Anual de Manufactura y Minería*. Quito, (2002)

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, *Anuario Estadístico Societario*. Quito, (1999-2004).

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI), *Estadísticas de Recaudaciones*. Quito, (2000-2004).

ANEXO N° 3
SECTOR DE LA INDUSTRIA GRAFICA
Indices Económico Financieros

ANALISIS FINANCIERO	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
LIQUIDEZ						
Liquidez Corriente	1,30	1,80	1,79	1,70	1,44	1,61
Prueba Acida	0,89	1,14	1,24	1,22	1,02	1,10
SOLVENCIA						
Endeudamiento del Activo	57,57%	45,13%	51,26%	54,70%	57,67%	53,27%
Endeudamiento Patrimonial	1,36	0,82	1,05	1,21	1,36	1,16
Endeudamiento del Activo Fijo	1,53	1,49	1,48	1,46	1,43	1,48
Apalancamiento	2,36	1,82	2,05	2,21	2,36	2,16
Apalancamiento Financiero	0,73	1,12	1,64	1,89	1,71	1,42
GESTION						
Rotacio de Cartera	4,22	7,11	26,52	28,85	38,06	20,95
Rotación del Activo Fijo	1,82	2,46	3,11	3,62	3,82	2,97
Rotacio de Ventas	0,50	0,91	1,03	1,12	1,13	0,94
Período medio de Cobranzas	85,26 dias	50,63 dias	13,57 dias	12,48 dias	9,46 dias	17,18 dias
Rotacio de Cuentas por Pagar	0,94	1,27	2,67	1,94	1,91	1,75
Periodo medio de Pagos	381,80 dias	282,65 dias	134,92 dias	185,11 dias	188,96 dias	206,07 dias
GASTOS						
Impacto de los Gastos de Administración y Ventas	28,25%	28,38%	28,77%	29,10%	31,65%	29,23%
Impacto de la Carga Financiera	4,06%	2,39%	1,35%	1,15%	2,05%	2,20%
RENTABILIDAD						
Rentabilidad Neta del Activo	0,09%	3,45%	5,56%	7,61%	4,89%	4,32%
Margen Bruto	36,48%	31,78%	35,87%	37,16%	37,82%	35,82%
Margen Operacional	8,23%	3,40%	7,09%	8,06%	6,17%	6,59%
Rentabilidad Neta de Ventas	0,17%	3,79%	5,41%	6,80%	4,32%	4,10%
Rentabilidad operacional del Patrimonio	9,78%	5,63%	14,96%	19,92%	16,49%	13,36%
Rentabilidad Financiera	0,21%	6,28%	11,41%	16,80%	11,55%	9,25%

Fuente: Anuarios Estadísticos 1999-2003, Superintendencia de Compañías

Elaboración: Jorge H. Sánchez

ANEXO N° 4
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
RECAUDACION DE IMPUESTO A LA RENTA E IVA
Valor en dólares
Familia: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
ACTIVIDADES DE EDICION, IMPRESIÓN Y REPRODUCCION DE GRABACIONES

AÑO DE RECAUDACIÓN	IMPUESTO A LA RENTA GLOBAL				IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
	IMPUESTO RENTA		RENDA ANTICIPOS	RETENCION EN LA FUENTE	
	PER. NATURALES	SOCIEDADES			
EDICION DE ATLAS Y MAPAS					
2000					
2001					
2002					
2003					
2004				5,84	65,52
EDICION DE FOTOGRAFIAS, GRABADOS Y REPRODUCCION DE OBRAS DE ARTE					
2000					25,84
2001					104,32
2002					477,39
2003	5,21				2.158,14
2004	6,75				2.911,12
EDICION DE LIBROS Y FOLLETOS EN GENERAL					
2000	505,02	124,13		4.284,82	4.178,38
2001	49,90	34,73	32,35	25.672,67	4.440,28
2002	695,26	1.834,23		20.911,99	4.981,98
2003	429,09	5.348,63	2.081,20	124.551,19	50.017,75
2004	1.034,48	1.524,56	102,19	77.442,68	538.687,11
EDICION DE MATERIAL GRABADOS EN DISCOS GRAMOFONICOS					
2001					
2002					
2003				0,46	5,54
2004				3.051,51	12.464,52
EDICION DE MATERIAL GRABADOS EN OTROS MEDIOS DE REPRODUCCION					
2001					
2002					132,83
2003					410,15
2004					268,88
EDICION DE PARTITURAS Y OTRAS PUBLICACIONES					
2000		1.289,76	451,42	9.863,94	24.367,92
2001		2.581,88	701,83	14.800,16	90.814,94
2002				11.997,64	63.922,87
2003	561,34	230,07	48.925,40	33.943,49	100.409,53
2004		247.149,83	132.653,90	5.199,06	7.361,85
EDICION DE PERIODICOS REVISTAS Y PUBLICACIONES PERIODICAS DE CONTENIDO TECNICO O GENERAL REVISTAS DE INDUSTRIAS, HUMORISTICAS, ETC. (ESTE, O NO RELACIONADA CON LA IMPRESIÓN)					
2000	414,34	51.709,10	3.063,90	237.462,87	846.434,86
2001	1.120,67	227.334,05	50.792,29	437.479,11	1.583.329,37
2002	190.627,36	448.171,09	162.274,64	888.308,24	2.471.167,10
2003	1.685,05	461.895,79	351.936,66	1.556.301,50	3.457.653,82
2004	3.376,55	372.835,66	202.541,48	1.343.705,00	2.988.147,71

ANEXO N° 4
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
RECAUDACION DE IMPUESTO A LA RENTA E IVA
Valor en dólares
Familia: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
ACTIVIDADES DE EDICION, IMPRESIÓN Y REPRODUCCION DE GRABACIONES

AÑO DE RECAUDACIÓN	IMPUESTO A LA RENTA GLOBAL				IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
	IMPUESTO RENTA		RENDA ANTICIPOS	RETENCION EN LA FUENTE	
	PER. NATURALES	SOCIEDADES			
EDICION DE TARJETAS POSTALES, HORARIOS, FORMULARIOS, CARTELES, ETC.					
2000					32,42
2001					45,08
2002					52,92
2003					271,11
2004					335,98
ENCUADERNACION Y PRODUCCION DE CARACTERES DE IMPRENTA COMPUESTOS, PLANCHAS O CILINDROS DE IMPRESIÓN PREPARADOS, PIEDRAS LITOGRAFICAS IMPRESAS U OTROS MEDIOS IMPRESOS DE REPRODUCCION PARA SU UTILIZACIÓN POR OTRAS IMPRENTAS.					
2000	15.977,21	165.886,15	53.359,41	976.040,94	4.693.900,26
2001	36.425,12	499.868,55	173.576,68	1.623.599,51	7.246.253,80
2002	51.518,42	828.059,42	301.016,87	2.783.678,23	8.202.522,01
2003	48.261,58	1.434.107,26	392.406,19	2.349.210,77	7.826.336,32
2004	59.866,40	298.789,83	206.467,64	2.014.280,10	8.843.586,40
IMPRESION DE CATALOGOS PARA FABRICANTES DE MAQUINAS Y DE OTROS MATERIALES DE PUBLICIDAD COMERCIAL					
2000	35,88			1.122,14	4.127,33
2001	54,14	4.328,17	3.417,28	6.362,80	30.024,57
2002	91,19	988,05		7.573,25	16.073,86
2003	6.303,86	4.709,66	1.998,48	90.722,96	196.494,82
2004	4.680,79	29.174,58	1.110,68	305.594,09	827.634,55
IMPRESIÓN DE LIBROS, ALBUMES, AGENDAS, CALENDARIOS, TARJETAS DE INVITACION Y OTROS IMPRESOS COMERCIALES PARA PAPELERAS.					
2000	0,47			20.188,49	162.465,32
2001	90,69		108,88	24.607,91	223.543,82
2002	582,65	194,32	14,72	22.671,92	146.584,05
2003	169,60	476,91		13.640,29	88.951,53
2004	477,26	282,25	23,46	11.976,55	59.941,84
IMPRESIÓN DE PERIODICOS, REVISTAS, LIBROS EN GENERAL, PARTITURAS, MAPAS, ATLAS, CARTELES, FOLLETOS, CAJAS, NAIPES Y OTROS ARTICULOS PARA EDITORIALES.					
2000	0,50	275.570,21	119.566,05	17.051,15	204.455,86
2001	19,54	398.362,72	91.601,68	32.445,84	273.389,69
2002	0,50	168.189,27	169.567,45	32.413,88	182.806,81
2003	12,65	381.264,99	256.081,60	247.047,80	1.133.031,85
2004	617,23	146.812,50	55.215,18	951.254,15	1.840.486,41
REPRODUCCION DE DISCOS GRAMOFONICOS, CINTAS MAGNETOFONICAS, CINTAS DE VIDEO Y CINTAS DE COMPUTADORA A PARTIR DE GRABACIONES ORIGINALES, REPRODUCCION DE DISCOS FLEXIBLES, Duros O COMPACTOS DE COMPUTADORA, REPRODUCCION DE PROGRAMAS COMERCIALES DE COMPUTADOR					
2000	873,48	6,12		48.465,91	74.445,75
2001	122,58	8.204,75	2.127,53	69.223,41	98.597,39
2002	158,57	17.350,29	6.169,26	60.488,83	82.261,66
2003	247,72	19,87		65.095,34	117.420,64
2004	83,62	601,04	10,34	38.284,62	50.851,59

Fuente: Unidad de Planificación Nacional S.R.I.

Elaboración: Jorge H. Sánchez

ANEXO N° 5

Recaudación del Impuesto de 1,5 por mil sobre Activos Totales Principales Cabeceras Cantonales (Valores en Dólares)

Municipio	Años											
	1999	2000	Crec.99-00	2001	Crec.00-01	2002	Crec.01-02	2003	Crec.02-03	2004	Crec.03-04	Total
Alfredo Baquerizo	\$ 183,00	\$ 35,00	-80,87%	\$ 1.725,00	4828,57%	\$ -	-100,00%	\$ 973,00	0,00%	\$ 2.762,00	183,86%	\$ 5.678,00
Ambato	\$ 113.412,00	\$ 88.762,00	-21,73%	\$ 190.278,00	114,37%	\$ 296.037,00	55,58%	\$ 384.463,00	29,87%	\$ 357.686,00	-6,96%	\$ 1.430.638,00
Azogues	\$ 4.985,00	\$ 3.931,00	-21,14%	\$ 7.162,00	82,19%	\$ 15.176,00	111,90%	\$ 1.209.361,00	7868,90%	\$ 762.443,00	-36,95%	\$ 2.003.058,00
Babahoyo	\$ 26.237,00	\$ 10.027,00	-61,78%	\$ 28.215,00	181,39%	\$ 27.022,00	-4,23%	\$ 26.244,00	-2,88%	\$ 5.191,00	-80,22%	\$ 122.936,00
Cuenca	\$ 316.131,00	\$ 261.257,00	-17,36%	\$ 511.027,00	95,60%	\$ 805.851,00	57,69%	\$ 1.005.284,00	24,75%	\$ 1.152.678,00	14,66%	\$ 4.052.228,00
Esmeraldas	\$ 8.074,00	\$ 12.701,00	57,31%	\$ 79.112,00	522,88%	\$ 79.823,00	0,90%	\$ 98.562,00	23,48%	\$ 777.947,00	689,30%	\$ 1.056.219,00
Guaranda	\$ 2.456,00	\$ 1.279,00	-47,92%	\$ 708,00	-44,64%	\$ 1.040,00	46,89%	\$ 1.558,00	49,81%	\$ 1.213,00	-22,14%	\$ 8.254,00
Guayaquil	\$ 3.979.307,00	\$ 3.059.275,00	-23,12%	\$ 5.454.627,00	78,30%	\$ 6.519.059,00	19,51%	\$ 7.584.607,00	16,35%	\$ 7.765.341,00	2,38%	\$ 34.362.216,00
Ibarra	\$ 45.580,00	\$ 34.251,00	-24,86%	\$ 62.464,00	82,37%	\$ 84.199,00	34,80%	\$ 120.396,00	42,99%	\$ 114.716,00	-4,72%	\$ 461.606,00
Lago Agrio	\$ 113.165,00	\$ 23.980,00	-78,81%	\$ 30.927,00	28,97%	\$ 40.685,00	31,55%	\$ 28.339,00	-30,35%	\$ 643.557,00	2170,92%	\$ 880.653,00
Latacunga	\$ 35.374,00	\$ 27.160,00	-23,22%	\$ 76.224,00	180,65%	\$ 89.912,00	17,96%	\$ 160.196,00	78,17%	\$ 23.304,00	-85,45%	\$ 412.170,00
Loja	\$ 36.217,00	\$ 20.621,00	-43,06%	\$ 24.859,00	20,55%	\$ 111.018,00	346,59%	\$ 129.408,00	16,56%	\$ 135.136,00	4,43%	\$ 457.259,00
Machala	\$ 90.960,00	\$ 64.572,00	-29,01%	\$ 170.326,00	163,78%	\$ 214.645,00	26,02%	\$ 192.722,00	-10,21%	\$ 309.871,00	60,79%	\$ 1.043.096,00
Orellana	\$ 30.574,00	\$ 39.298,00	28,53%	\$ 187.545,00	377,24%	\$ 225.107,00	20,03%	\$ 277.888,00	23,45%	\$ 699.985,00	151,89%	\$ 1.460.397,00
Portoviejo	\$ 20.234,00	\$ 3.373,00	-83,33%	\$ -	-100,00%	\$ 871,00	#;DIV/0!	\$ 2.598,00	198,28%	\$ -	-100,00%	\$ 27.076,00
Quito	\$ 3.197.090,00	\$ 2.908.619,00	-9,02%	\$ 5.319.409,00	82,88%	\$ 6.268.676,00	17,85%	\$ 9.576.391,00	52,77%	\$ 7.871.751,00	-17,80%	\$ 35.141.936,00
Riobamba	\$ 32.370,00	\$ 22.119,00	-31,67%	\$ 44.439,00	100,91%	\$ 62.412,00	40,44%	\$ 121.199,00	94,19%	\$ 219.894,00	81,43%	\$ 502.433,00
Tena	\$ 9.290,00	\$ 27.168,00	192,44%	\$ 12.120,00	-55,39%	\$ 9.780,00	-19,31%	\$ 22.993,00	135,10%	\$ 357.623,00	1455,36%	\$ 438.974,00
Tulcán	\$ 7.546,00	\$ 6.792,00	-9,99%	\$ 12.575,00	85,14%	\$ 12.158,00	-3,32%	\$ 14.075,00	15,77%	\$ 16.498,00	17,21%	\$ 69.644,00
Zamora	\$ -	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -
Total Nacional	\$ 8.069.185,00	\$ 6.615.220,00	-18,02%	\$ 12.213.742,00	84,63%	\$ 14.863.471,00	21,69%	\$ 20.957.257,00	41,00%	\$ 21.217.596,00	1,24%	\$ 83.936.471,00

Fuente: Sistema de Información Municipal (SIM). Información Financiera de los Servicios Públicos 1999-2004

Elaboración: Jorge H. Sánchez Tinoco

ANEXO N° 6

Recaudación del Impuesto de Patentes

Principales Cabeceras Cantonales

(Valores en Dólares)

Municipio	Años											Total
	1999	2000	Crec.99-00	2001	Crec.00-01	2002	Crec.01-02	2003	Crec.02-03	2004	Crec.03-04	
Alfredo Baquerizo	\$ 265,00	\$ 183,00	-30,94%	\$ 1.088,00	494,54%	\$ -	-100,00%	\$ 411,00	#¡DIV/0!	\$ 2.585,00	528,95%	\$ 4.532,00
Ambato	\$ 47.399,00	\$ 29.762,00	-37,21%	\$ 68.240,00	129,29%	\$ 106.971,00	56,76%	\$ 152.682,00	42,73%	\$ 101.046,00	-33,82%	\$ 506.100,00
Azogues	\$ 8.227,00	\$ 16.005,00	94,54%	\$ 22.706,00	41,87%	\$ 129.225,00	469,12%	\$ 150.000,00	16,08%	\$ 98.954,00	-34,03%	\$ 425.117,00
Babahoyo	\$ 75.373,00	\$ 31.787,00	-57,83%	\$ 101.379,00	218,93%	\$ 94.640,00	-6,65%	\$ 372.742,00	293,85%	\$ 94.729,00	-74,59%	\$ 770.650,00
Cuenca	\$ 57.524,00	\$ 41.799,00	-27,34%	\$ 321.972,00	670,29%	\$ 534.446,00	65,99%	\$ 588.629,00	10,14%	\$ 759.712,00	29,06%	\$ 2.304.082,00
Esmeraldas	\$ 665,00	\$ 13.636,00	1950,53%	\$ 23.432,00	71,84%	\$ 30,00	-99,87%	\$ 22.184,00	73846,67%	\$ 98.036,00	341,92%	\$ 157.983,00
Guaranda	\$ 7.266,00	\$ 2.895,00	-60,16%	\$ 6.615,00	128,50%	\$ 12.796,00	93,44%	\$ 15.938,00	24,55%	\$ 9.320,00	-41,52%	\$ 54.830,00
Guayaquil	\$ 297.649,00	\$ 258.805,00	-13,05%	\$ 379.217,00	46,53%	\$ 415.622,00	9,60%	\$ 1.286.064,00	209,43%	\$ 1.283.440,00	-0,20%	\$ 3.920.797,00
Ibarra	\$ 78.385,00	\$ 51.480,00	-34,32%	\$ 157.144,00	205,25%	\$ 168.173,00	7,02%	\$ 173.743,00	3,31%	\$ 285.642,00	64,40%	\$ 914.567,00
Lago Agrio	\$ 15.188,00	\$ 10.157,00	-33,12%	\$ 13.349,00	31,43%	\$ 464,00	-96,52%	\$ 55.876,00	11942,24%	\$ 358.178,00	541,02%	\$ 453.212,00
Latacunga	\$ 19.065,00	\$ 16.487,00	-13,52%	\$ 23.038,00	39,73%	\$ 54.117,00	134,90%	\$ 81.014,00	49,70%	\$ 81.144,00	0,16%	\$ 274.865,00
Loja	\$ 53.467,00	\$ 44.937,00	-15,95%	\$ 85.419,00	90,09%	\$ 226.062,00	164,65%	\$ 262.868,00	16,28%	\$ 270.515,00	2,91%	\$ 943.268,00
Machala	\$ 74.319,00	\$ 44.571,00	-40,03%	\$ 70.438,00	58,04%	\$ 105.898,00	50,34%	\$ 132.665,00	25,28%	\$ 116.705,00	-12,03%	\$ 544.596,00
Orellana	\$ 15.372,00	\$ 27.229,00	77,13%	\$ 122.133,00	348,54%	\$ 105.318,00	-13,77%	\$ 182.283,00	73,08%	\$ 418.375,00	129,52%	\$ 870.710,00
Portoviejo	\$ 46.706,00	\$ 36.880,00	-21,04%	\$ 48.235,00	30,79%	\$ 39.680,00	-17,74%	\$ 34.050,00	-14,19%	\$ 86.724,00	154,70%	\$ 292.275,00
Quito	\$ 3.654.025,00	\$ 3.253.960,00	-10,95%	\$ 5.878.618,00	80,66%	\$ 6.744.539,00	14,73%	\$ 9.431.049,00	39,83%	\$ 7.618.357,00	-19,22%	\$ 36.580.548,00
Riobamba	\$ 41.666,00	\$ 24.171,00	-41,99%	\$ 37.450,00	54,94%	\$ 53.882,00	43,88%	\$ 261.313,00	384,97%	\$ 252.920,00	-3,21%	\$ 671.402,00
Tena	\$ 14.830,00	\$ 10.121,00	-31,75%	\$ 20.658,00	104,11%	\$ 19.340,00	-6,38%	\$ 23.555,00	21,79%	\$ 27.654,00	17,40%	\$ 116.158,00
Tulcán	\$ 43.031,00	\$ 32.905,00	-23,53%	\$ 56.352,00	71,26%	\$ 78.246,00	38,85%	\$ 74.656,00	-4,59%	\$ 63.208,00	-15,33%	\$ 348.398,00
Zamora	\$ 128,00	\$ 355,00	177,34%	\$ 665,00	87,32%	\$ -37,00	-105,56%	\$ 3.887,00	-10605,41%	\$ 1.720,00	-55,75%	\$ 6.718,00
Total Nacional	\$ 4.550.550,00	\$ 3.948.125,00	-13,24%	\$ 7.438.148,00	88,40%	\$ 8.889.412,00	19,51%	\$ 13.305.609,00	49,68%	\$ 12.028.964,00	-9,59%	\$ 50.160.808,00

Fuente: Sistema de Información Municipal (SIM). Información Financiera de los Servicios Públicos 1999-2004

Elaboración: Jorge H. Sánchez Tinoco