



La dimensión del sector público en el Ecuador y su impacto a través de la política tributaria en la competitividad de las Pymes

The public sector dimension in Ecuador and its impact through tax policy on the SMEs competitiveness

Armando José Urdaneta Montiel

<https://orcid.org/0000-0002-9825-9453>

Marjorie Katherine Crespo Garcia

Javier Alejandro Solano Solano

Universidad Metropolitana del Ecuador, Ecuador

Emmanuel Vitorio Borgucci Garcia

Universidad del Zulia, Venezuela

Autor para correspondencia: aurdaneta@umet.edu.ec; m Crespo@umet.edu.ec;

jsolano@umet.edu.ec; emmanuelborgucci@gmail.com

Fecha de recepción: 04 de octubre del 2019 - Fecha de aceptación: 20 de diciembre del 2019

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo analizar el impacto de la configuración del presupuesto de ingresos y gastos en la competitividad y las posibilidades de reinversión de utilidades reinvertidas de las Pymes en Ecuador. Desde el punto de vista teórico, la investigación se sustenta en las teorías de Manzano, Pineda y Ríos (2008), Fernández, Rodríguez y Parejo (2008) y Calva & Alarco (2007). La metodología utilizada es de tipo descriptiva y explicativa de acuerdo Hernández *et al.* (2014). Los resultados del estudio muestran cómo el crecimiento del sector público en el Ecuador se ha traducido en una mayor necesidad de recursos, obtenidos principalmente por vía tributaria a partir de 2007. Lo anterior se ha traducido en un aumento de la carga fiscal sobre las grandes empresas y las PYMES, por su dependencia en los niveles de productividad y crecimiento económico de las primeras. Este escenario, hace insostenible dicha política fiscal en el mediano plazo, razón por la cual se requeriría de una reforma fiscal y productiva que privilegie: una política de ingresos y gastos públicos contracíclica, reducción a niveles tolerables del déficit fiscal, control severo sobre el endeudamiento y otorgamiento de estímulos fiscales a las empresas especialmente exportadoras.

Palabras claves: presión fiscal; utilidades; pymes; política tributaria y competitividad

Abstract

This article aims to analyze the impact of the public income and expense budget in Ecuador, especially through the tax policy, on the competitiveness in terms of profit reinvested and possibilities of long range growth. The research is based on the theories of Manzano, Pineda y Ríos (2008), Fernández, Rodríguez y Parejo (2008) and Calva & Alarco (2007). The methodology used was descriptive and explanatory according to Hernández *et al.* (2014). The results of the study

demonstrated how the considerable growth of the public sector in Ecuador has resulted in an expansive fiscal policy since 2007 and in a more taxation tax policy, which has increased the tax burden on large companies. That tax policy has limited of SMEs possibilities of economic growth, and impacted in turn the levels of competitiveness, since this type of companies depend on the levels of productivity and economic growth of large companies, as a minor link in the chain of value. This scenario makes such fiscal policy unsustainable in the long run. On that way it is necessary an urgently reform in the public sector size and designing a fiscal countercyclical policy including a fiscal and tax reform, which seeks to focus more on the side of spending than on income, reducing the fiscal gap and put the public debt in a sustainable level.

Key words: fiscal pressure; reinvested earnings; SMEs; tax policy; and competitiveness

Introducción

Las Pymes (en adelante Pequeñas y medianas industrias) en el Ecuador representan unidades de producción muy importantes, representando entre 55% y 60% del producto interno bruto real, razón por la cual, cualquier elemento o fenómeno que pudiera impactar negativamente sus niveles de competitividad resulta de especial importancia. De acuerdo a Yance, *et al* (2017), las Pymes representan la mayor fuerza económica del Ecuador. La realidad de la economía ecuatoriana es que se encuentra sumergida en la trampa de la renta media, la cual según Domínguez y Caría (2016), se produce cuando los países muestran una incapacidad para transitar desde sectores de bajo nivel de valor agregado hacia sectores de alto nivel de valor agregado, intensivos en tecnología.

De allí que resulte de vital importancia la evolución positiva de la expansión y el crecimiento de las Pymes como eslabones fundamentales en la cadena productiva. Por ello, se hace necesario que las mismas reasignen los factores desde los sectores de menor a los de mayor productividad; que las mismas se integren, colaboren y participen en el desarrollo de instrumentación de políticas nacionales que fomenten el capital humano, en particular la inversión en educación e innovación.

En el mismo orden de ideas, Urdaneta, *et al* (2019), señalan la necesidad de continuar profundizando: la diversificación económica y el aumento de la participación en la economía regional de las Pymes; el aprovechamiento de las potencialidades humanas y materiales para mejorar sus procesos de trabajo; y explorar nuevos sectores económicos que permita obtener, mediante una planificación flexible, mayores niveles de productividad junto a una gestión adecuada del entorno ambiental y del recurso humano.

En ese sentido, el presente trabajo persigue como objetivo evaluar la dimensión del sector público en el Ecuador y su impacto a través de la política tributaria en la competitividad de las Pymes. Por tal motivo, se presenta una revisión de la literatura referente a la política fiscal y tributaria, el empleo de información de segundo nivel (Servicios de Rentas Internas o SEI, Superintendencia de Compañías o SIC y Banco Central del Ecuador o BCE) y la elaboración de estimaciones que den cuenta de la composición del gasto fiscal, presión fiscal, cumplimiento de las metas de recaudación, ingresos por impuesto sobre la renta y su composición y su relación con la competitividad de las Pymes.

Revisión de la Literatura

La política fiscal, como expone Pigou (1974) surge por el hecho de que el gobierno: “...debe cumplir ciertas y determinadas funciones, por la sencilla razón que nadie más podría realizarlas” (Pigou, 1974: 106). Por su parte, Shackle (1966) dice:

“... el gobierno de un país difiere de una empresa privada, principalmente, en que tiene la facultad de obligar a sus “clientes” a comprar sus productos en cantidades y precios que han sido fijados por él mismo [...]. Para mantener este sistema legal de orden y seguridad, el gobierno debe dar ocupación a mucho de los mismos ciudadanos como jueces, policías y miembros de las fuerzas armadas, y estos deben recibir ingresos que el gobierno les paga por su trabajo” (Shackle, 1966: 260).

La política fiscal, como parte de la actividad financiera pública, es el instrumento mediante el cual el Estado realiza sus funciones de financiamiento, gasto, estabilización y planificación de la política económica (Fernández, *et al*, 2008). Para Maza y González (1992) el propósito de la política fiscal es brindar estabilidad, equilibrio y crecimiento al sistema económico, mientras consigue el objetivo de ocupación plena y una apropiada distribución de la renta y una eficiente asignación de la productividad total de los factores. Sin embargo, las funciones y objetivos de la política fiscal deben enfrentarse a una serie de limitaciones tales como la restricción presupuestaria intertemporal del sector público, los denominados juegos Ponzi (en donde los gobiernos no sienten la necesidad de satisfacer la restricción presupuestaria del Estado), o la decisión del Estado de financiar el gasto público mediante impuestos o emisión de deuda (la equivalencia ricardiana), el denominado ajuste impositivo (Blanchard, 2006; Romer, 2002, Hall y Taylor, 1988).

No obstante, el caso ecuatoriano, al igual que la mayoría de los países en América Latina, de acuerdo con Manzano, *et al* (2008), los gobiernos se han caracterizado por utilizar medidas de expansión fiscal de carácter procíclico en aras de estimular el crecimiento económico, pero con frecuencia fracasan en su propósito de mantener la inflación o el equilibrio fiscal, generando déficits fiscales estructurales que se salen de los límites de moderación y control y que generan inestabilidad económica (Calva y Alarco, 2007) . Esto se debe a que la expansión del gasto público supera los ingresos fiscales, los cuales son financiados mediante el endeudamiento interno, externo y/o aumentando la presión fiscal incluso en un país como Ecuador que es una economía dolarizada. Este país se ha visto en la necesidad aplicar tasas, la cual al crecer muy por encima de la renta real nacional, limita su crecimiento económico, por la reducción de las utilidades reinvertibles, (Urdaneta *et al*, 2018).

En ese orden de ideas, se requiere que Ecuador asuma una política fiscal contracíclica, según la cual, en periodos de expansión global de la economía e incremento de los precios internacionales de los *Commodities*, restrinja el gasto fiscal y aumente la base imponible y en épocas de recesión global de la economía, aumente el gasto fiscal y disminuya la base imponible (Calva y Alarco, 2007). Este ahorro iría, vía reservas internacionales, al Banco Central del Ecuador.

Por ello, el causante de los déficits fiscales según Levy (2016) se relaciona quizá con una idea de Keynes (1981) que sido llevada en una forma que quizá su autor original no se lo esperaba. Keynes proponía:

“... el ensanchamiento de las funciones de gobierno, que supone la tarea de ajustar la propensión a consumir con el aliciente para la inversión, parecería a un publicista del siglo XIX o a un financiero norteamericano contemporáneo una limitación espantosa del individualismo, yo las defiendo, por el contrario, tanto porque son el único medio practicable de evitar la destrucción de las formas económicas existentes, por ser condición de funcionamiento afortunado de la iniciativa individual” (Keynes, 1987: 335).

Hay que mencionar que en *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Keynes, 1987) no hay una definición precisa sobre la política fiscal, y se proponen políticas de intervención directa a través del gasto público en la economía para lograr el pleno empleo de los factores productivos en países en desarrollo, particularmente en México. El estudio de Levy (2016) demostró que el gasto público desplegado en la economía mexicana en el periodo 1960-2013 no fue eficiente ni funcional para el crecimiento económico.

En el caso de la economía ecuatoriana, los efectos de la dolarización en el desempeño macroeconómico según Onur & Tgay (2014), impactaron positivamente el nivel de precios, los cuales acusan los niveles más bajos en los últimos 30 años, un crecimiento más elevado del producto interno bruto real; mientras su tasa desempleo es de un dígito, sumado a ello la oferta monetaria es endógena, cuando antes era exógena por lo que se concluye que la dolarización ha mejorado el desempeño macroeconómico de Ecuador. No obstante, la economía ecuatoriana para su apalancamiento financiero ha sido tradicionalmente dependiente de la venta de *commodities*, en especial del petróleo. Sin embargo, en los últimos años se ha mostrado un notorio interés por revertir la situación según Vidal, Caraguay y Salcedo (2017).

Sin embargo, ante la caída de los precios del petróleo y su lenta recuperación en los últimos dos años, Vidal *et al.* (2017) señalan que los ingresos estatales se han visto drásticamente afectados. Esta situación ha obligado grandes reformas fiscales mediante políticas públicas enfocadas a un incremento de la carga tributaria, lo que no necesariamente implicaría un aumento en la recaudación Fiscal. Los resultados obtenidos indican que la teoría de la curva de Laffer se cumple en el caso ecuatoriano, es decir la presión fiscal es eficiente hasta cierto punto, convirtiéndose en una presión de carácter negativo para las expectativas de recaudación estatal (Vidal *et al.* (2017).

La gestión del gobierno de turno en el Ecuador requiere de políticas económicas que permitan reducir el gasto público, mejorar su eficiencia en términos reales y realice las inversiones necesarias en sector petrolero para elevar el nivel producción. Esto último se puede lograr mediante asociaciones estratégicas o la creación de empresas de riesgo compartido *Joint Venture* entre PETROECUADOR y empresas transnacionales del sector petrolero (Bardomiano, 2014). Según las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), en los próximos años la economía ecuatoriana crecerá 2%, con una inflación menor a 2% y una tasa desempleo de 7%. Para la Organización Mundial de Comercio (OMC), la prosperidad a largo plazo de Ecuador depende de que logre mejorar la productividad y, por tanto, la competitividad internacional de

sus PYMES, con un marco jurídico e institucional estable, previsible y transparente para el comercio.

Método

La investigación tendrá aspectos de medición de tipo cuantitativo y cualitativo. Kothari (2004) anota: “*Quantitative research is based on the measurement of quantity or amount. It is applicable to phenomena that can be expressed in terms of quantity. Qualitative research, on the other hand, is concerned with qualitative phenomenon, i.e. phenomena relating to or involving quality or kind*” (Kothari, 2004: xv). La presente investigación es de tipo descriptivo (Hernández *et al.* (2014), ya que pretende dar cuenta de la política fiscal en el Ecuador así como especificar la evolución de los impuestos directos e indirectos en términos reales para el lapso 2000-2018, el producto interno bruto real (en adelante PIB real), el impuesto sobre la renta (en adelante ISLR), otros tributarios, gasto agregado y el déficit fiscal.

Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información publicada por el Banco Central del Ecuador (en adelante BCE) y el Servicio de Rentas Internas (en adelante SRI). Además, el estudio es de carácter correlacional, por cuanto se busca dar cuenta de su grado de asociación (correlación y covarianza) entre variables. (Hernández *et al.*, 2014).

Tabla 1.
Correlación y covarianza de las variables de investigación

Análisis de Covarianza y Correlación
 Fecha: 01/21/19 Time: 21:33
 Muestra: 1-19
 Observaciones incluidas: 19

Covarianza Correlación	Gasto fiscal	Impuestos directos	Ingreso indirectos	Ingreso fiscal	Ingreso tributario	Ingresos por ISLR	PIB Real
Gasto fiscal	2,67E+19 1,00						
Impuestos directos	1,16E+19 0,94	5,70E+18 1,00					
Ingreso indirectos	1,11E+19 0,96	5,25E+18 0,98	4,99E+18 1,00				
Ingreso fiscal	1,95E+19 0,98	8,17E+18 0,89	7,95E+18 0,92	1,50E+19 1,00			
Ingreso tributario	1,52E+19 0,98	7,02E+18 0,98	6,63E+18 0,99	1,10E+19 0,95	9,02E+18 1,00		
Ingresos por ISLR	4,92E+18 0,97	2,21E+18 0,94	2,11E+18 0,96	3,64E+18 0,96	2,88E+18 0,98	9,62E+18 1,00	
PIB Real	5,74E+19 0,96	2,72E+19 0,98	2,58E+19 0,99	4,13E+19 0,92	3,43E+19 0,98	1,10E+19 0,96	1,35E+20 1,00

Fuente: Eviews ver 10 (2019) con datos del BCE y SRI

En la Tabla 1, se evidencia un alto grado de asociación lineal entre las variables sujetas a estudio, en el cual todos los coeficientes de correlación lineal de Pearson son superiores a 0,80. Así mismo, hay un alto grado de variación conjunta ya que todos los valores de la covarianza son

superiores a 0, indicando una dependencia directa positiva es decir a grandes valores de la variable A se obtienen grandes valores de la variable B.

Resultados

Ahora bien, ante el escenario de una política fiscal expansiva con un déficit fiscal estructural se impone una política tributaria más agresiva. Chiliquinca, Carrasco y Ramírez (2012), señalan que la historia tributaria reciente del Ecuador a inicios del siglo XXI, con el proceso de dolarización, se ha caracterizado por el crecimiento y la equidad tributaria. No obstante, las profundas reformas tributarias desarrolladas en los últimos años, han hecho de la imposición directa un componente cada vez más importante dentro de los ingresos tributarios. La participación promedio, entre el 2000 y el 2018, de los impuestos directos se ubicó en 40,17%, y 59,83% para los impuestos indirectos, como se muestra en el Gráfico 1. En el año 2016 los impuestos directos llegaron a representar el 51,22% y los indirectos el 48,78%.

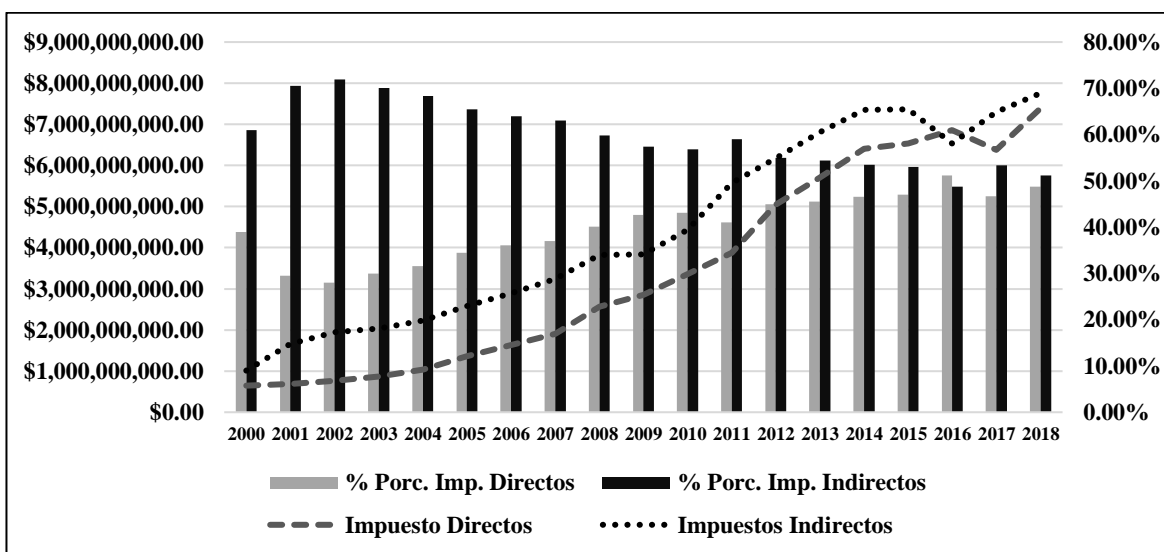


Gráfico 1. Impuestos directos e indirectos y recaudación tributaria periodo 2000-2018

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2019)

El proceso de dolarización instrumentado frente a la crisis financiera de 1999, el aumento del precio de los derivados del petróleo para consumo interno y la renegociación de la deuda externa, fueron factores determinantes que permitieron reducir la inflación a tasas de un dígito, a pesar de la inestabilidad política y la escasa inversión extranjera existente en el país. Simultáneamente a esta coyuntura, la profunda reforma fiscal dada por la aprobación de la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal, la creación del Fondo Petrolero de Estabilización FEIREP y la eliminación de las pre-asignaciones, coadyuvó al mejoramiento de la gestión de los recursos públicos a nivel nacional según Chiliquinca, Carrasco y Ramírez (2012).

No obstante, la historia tributaria reciente ha estado plagada de un sin número de acontecimientos. A partir del año 2002, se produjo: 1) la puesta en vigencia de la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal; 2) entre los años 2007 y 2008 se

aprobó la ley Reformatoria para la Equidad Tributaria; 3) se produjeron cambios en las reglas de pago del ISLR, Impuesto al Valor Agregado (en adelante IVA) y el Impuesto a Consumos Especiales (en adelante ICE), que incluyó un componente de progresividad en el impuesto de herencias estableciendo una tasa máxima del 35% (Chiliquinca, Carrasco y Ramírez, 2012).

Así mismo, se aprobaron: 1) impuestos a la salida de divisas (en adelante ISD) y a las tierras rurales; 2) la deducibilidad de gastos personales hasta 50% de ingresos gravados o 1,3 veces a la fracción básica, exoneración sobre el décimo tercero y décimo cuarto, e ingresos por becas, indemnizaciones y bonificaciones; 3) aumento de alícuotas del ISLR de Personas Naturales con tasas del 5% al 35% en 8 tramos de base imponible; 4) eliminación del ICE a la telefonía fija y celular; 5) exoneración del IVA en compras públicas y ciertos servicios públicos; 6) introducción del RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano); y 7) el impuesto a ingresos extraordinarios, (Chiliquinca, Carrasco y Ramírez, 2012).

En 2009 se implementó: 1) la exoneración del ISLR de los dividendos de personas naturales percibidos en el país; 2) incremento de la tarifa del ISD del 1% a 2%; 3) para 2010, las empresas de prestación de servicios de hidrocarburos, se pecharon con una tarifa de 25% con normas anti-elusión; 4) se eliminó el gravamen a la actividad petrolera; 5) entró en vigencia el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones; 6) se exoneró del ISLR a los ingresos por fideicomisos mercantiles; 7) se redujo la tarifa del ISLR de sociedades del 25% a 22%; 8) se disminuyó en 10 puntos porcentuales la tarifa del ISLR, para operadores y administradores de zonas de desarrollo económico (ZEDE) (Chiliquinca, Carrasco y Ramírez, 2012).

En 2011 se aprueban: 1) la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado; 2) creación del Impuesto No Redimible a las Botellas Plásticas no Retornables; 3) incremento tarifa de ICE de 2% a 5%; 4) se creó el impuesto a tierras rurales por implementación de programas de reforestación; 5) se crean el Impuesto Presuntivo Único sobre el Sector Bananero y el Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular; 6) se produce un incremento de la tarifa del ICE en cigarrillos y bebidas alcohólicas, de *ad valorem* a específica; 7) se aplicó la presunción de ISD en todo pago efectuado desde el exterior, y en exportaciones cuyas divisas no retornan al país; 8) se estableció un límite a la deducibilidad de gastos relacionados con la adquisición, uso y propiedad de vehículo con avalúo superior a los USD 35.00; 9) se estableció la asignación y compensación del IVA para el sector público; 10) se estableció la exoneración de ISD en la repatriación de dividendos; y 11) se puso en vigencia el crédito tributario de ISD en IR hasta por 5 años (Chiliquinca, Carrasco y Ramírez, 2012).

La recaudación tributaria se ha incrementado debido a las reformas tributarias como la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, que se publicó Registro Oficial N°. 150 el 29 de diciembre de 2017 y trajo consigo los siguientes cambios tributarios que entraron en vigor en enero de 2018: 1) El arancel general de impuesto a la renta subió del 22% al 25%; 2) si la sociedad tiene accionistas en paraísos fiscales, regímenes fiscales preferentes o jurisdiccionales de menor imposición, la tarifa sube del 25% al 28% en la parte correspondiente a dicha participación; 3) la eliminación de las exenciones al impuesto a las divisas en pagos realizados al exterior en el desarrollo de proyectos, APP (Alianza Pública-Privada), y en los casos en los que

el perceptor del pago esta domiciliado en paraísos fiscales o jurisdiccionales de menor imposición; y 4) el cobro al ISLR en el 13^{er} sueldo, para las personas naturales que perciben más de \$3000 mensuales.

Aunado a ello, en noviembre de 2000 se incrementó el impuesto al valor agregado al 12% y se amplió su cobertura. Esta tasa se ha mantenido hasta la actualidad; con la excepción del incremento establecido en la Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana para la reconstrucción y reactivación de las zonas afectadas por el terremoto entre las provincias de Manabí y Esmeralda, lo cual elevó la alícuota del IVA de manera temporal al 14%; no obstante, esta solo rigió del 1 de junio de 2016 hasta el 31 de mayo de 2017.

En el lapso 2000-2018, las reformas introducidas buscan: 1) a ampliar el objeto del impuesto, para agregar o suprimir exenciones, establecer el hecho generador y los sujetos pasivos del impuesto; 2) establecer las condiciones para el uso del crédito tributario, la declaración y el pago del IVA; y 3) la Ley de Regímenes Tributario Interno que, a partir del 29 de diciembre de 2007 a través de la reforma introducida por la Ley de Equidad Tributaria, fue elevada a categoría de ley orgánica.

Esto se ha traducido en un incremento de la recaudación en términos reales del 263,39% en lustro 2000-2018 pasando de \$3.051.713.293,33 en el año 2000 a \$10.758.797.706,99 en el año 2018, según datos del Banco Central del Ecuador (2019a) en la cuenta de operaciones del gobierno Central. Todo ello soportado también por el fuerte aumento de los ingresos provenientes de empresas exportadoras de materias primas no tradicionales, según cifras del Banco Central del Ecuador (2019b). Como consecuencia, el gasto público también se ha incrementado, especialmente en los rubros de inversión pública, transferencias condicionadas y pensiones mínimas (Castro *et al* 2013).

Por ello la política tributaria cobra vital importancia en el crecimiento económico de los países. En el caso del Ecuador, es a partir de 1997, con la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI), cuya misión inicial fue combatir la evasión fiscal y aplicar principios de justicia y equidad tributaria (Pizha, Ayaviri y Sánchez, 2017). Esta investigación a raíz del proceso de dolarización, logró determinar la incidencia de las políticas tributarias en el crecimiento económico de Ecuador en el periodo 2000-2015, utilizando el análisis de series de tiempo de recaudación tributaria a partir del año 2000, año a partir del cual toman mayor relevancia las políticas tributarias. La prognosis se realiza a través de la aplicación de un modelo econométrico de regresión lineal.

Los resultados establecen una correlación significativa entre las políticas tributarias cuantificadas a través del logaritmo neperiano del ingreso tributario per cápita y el crecimiento económico medido a través del logaritmo neperiano del PIB per cápita del Ecuador como se muestra en la tabla n°2 con un coeficiente de correlación de Pearson $R=0,97$; así mismo se evidencia un alto grado de explicación de la varianza con un coeficiente de determinación $R^2=0,95$ del ingreso tributario per cápita (recaudación tributaria) por parte del producto interno bruto como se muestra en gráfico n°2 donde las variables están expresadas en logaritmos neperianos. No obstante, en el gráfico n°2, se evidencia un incremento en la relación ingreso

tributario per cápita dólares/total PIB per cápita dólares, la cual ascendió de 8% en el año 2000 a 15% en el año 2018.

En el análisis de varianza mostrado en la **tabla n°3** se evidencia que el modelo es significativo ya que el sig. (bilateral) $<0,05$; el estadístico F de la distribución de Fisher $F_{(calculado)}= 313,749 > F_{(teórico)}=26,13$. Al 5%; se rechaza H_0 , la variable explicativa influyen de forma conjunta y lineal sobre la variable explicada. Se puede observar en la **tabla n°4** que el estimador insesgado (Pendiente de la recta de regresión) es significativo al igual que el intercepto, ya que el sig. (bilateral) $<0,05$. Con lo cual se puede establecer un coeficiente de elasticidad de $3,011 > 1$ (elástico) que es la pendiente de la recta de regresión de los ingresos tributarios per cápita respecto al PIB per cápita mostrado en el **gráfico n°2**. Por lo que se puede concluir que una variación de 1% de la renta per cápita en la Economía Ecuatoriana se traduce en aumento del 3,011% del ingreso tributario per cápita, cuando lo ideal es que ambos fuesen elásticos unitariamente, porque bajo estas condiciones se limitan las posibilidades de generar un mayor crecimiento económico por vía de las utilidades reinvertidas.

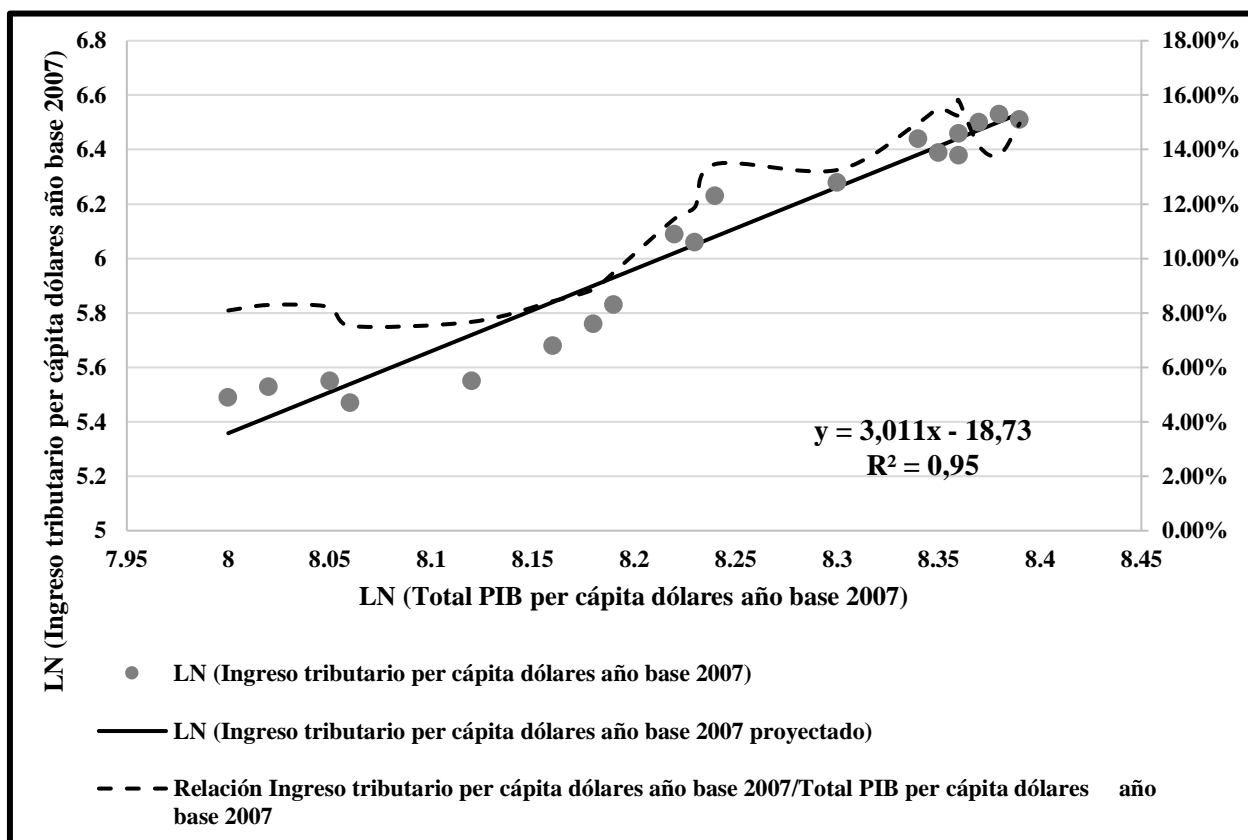


Gráfico 2. Ingresos tributarios reales y PIB real
Fuente: Banco Central del Ecuador (2019b), Servicio de rentas internas (2019).

Tabla 2.
Resumen del modelo de regresión

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	0,97	0,95	0,95	0,09

Fuente: SPSS ver. 24

Tabla 3.
Análisis de varianza del modelo de regresión

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	2,814	1	2,814	313,749	,000 ^b
	Residuo	0,152	17	0,009		
	Total	2,967	18			

Fuente: SPSS ver. 24

Tabla 4.
Coeficientes del modelo de regresión

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	-18,729	1,398		-13,392	0,000
	LOG_PIB_PE	3,011	0,170	0,974	17,713	0,000
	R_CAPITA					

En ese orden de ideas, merece la atención el hecho que desde 2007, según Montaña (2015), se hayan implementado cambios en la legislación tributaria ecuatoriana, que va en contrasentido de la deseable estabilidad que debe tener el ordenamiento jurídico, con el fin de que los agentes económicos, planifiquen y ejecuten sus actividades con normalidad. Los frecuentes ajustes al régimen tributario elevan los costos de las actividades privadas y ocasionan mayor esfuerzo en la administración pública tributaria.

Todas estas reformas tributarias que se han descrito brevemente en el presente trabajo han provocado un incremento de ingresos tributarios cuya tasa de crecimiento es mucho mayor que el del PIB real, lo cual termina impactado negativamente las posibilidades de crecimiento de las Pymes y las grandes empresas y por ende de la economía como se muestra en el Gráfico 3. De acuerdo a las rectas de regresión de las líneas de tendencia, la tasa de crecimiento del PIB real es del 2,81% mientras que el de los ingresos tributarios reales es del 4,54%; evidenciando un componente de elasticidad cuyo coeficiente es 1,62 es decir por cada 1% que varía el producto interno bruto real, los ingresos tributarios varían 1,62%. Todo ello en función del pronóstico de las rectas de regresión de la serie de tiempo del PIB real e ingresos tributarios reales mostrados en el gráfico n°3; las cuales explican el 98% de la varianza del PIB real y el 92% de la varianza de los ingresos reales.

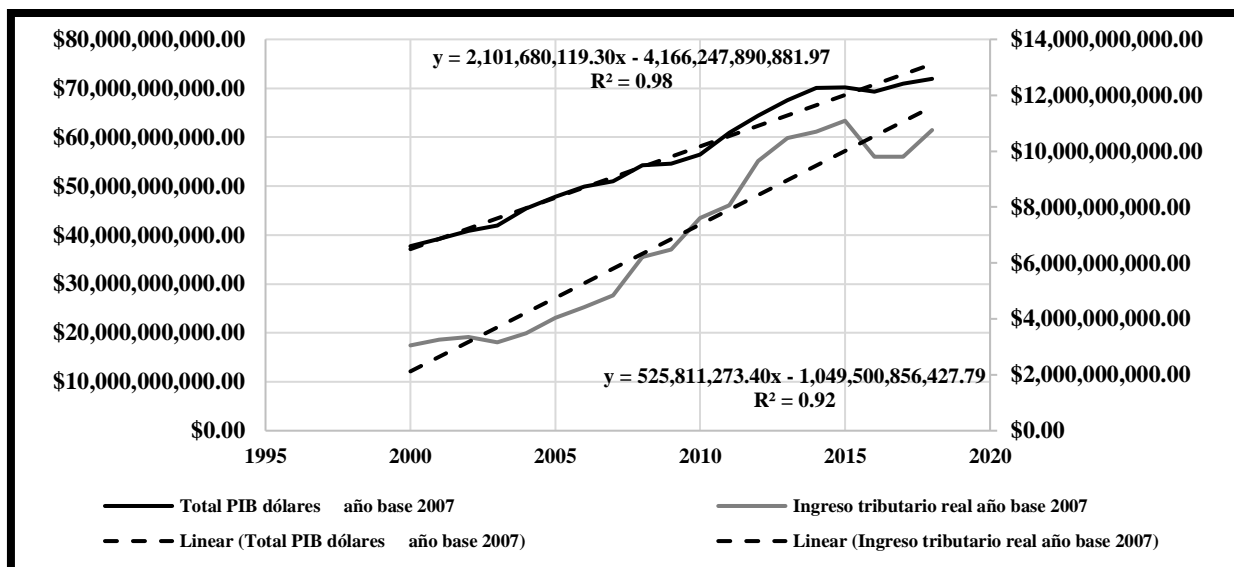


Gráfico 3. Ingresos tributarios reales y PIB real

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019b), Servicio de rentas internas (2019).

Esta política tributaria más eficiente, a través del SRI y a las reformas tributarias antes señaladas, han permitido aumentar la recaudación a partir de 2007 y cumplir las metas de recaudación hasta 2012 (ver Gráfico 4). Ahora bien, a pesar de que entre 2014 y 2017 no se cumplieron las metas de recaudación, los ingresos tributarios en términos reales no dejaron de crecer hasta el año 2015 (Banco Central del Ecuador, 2019a).

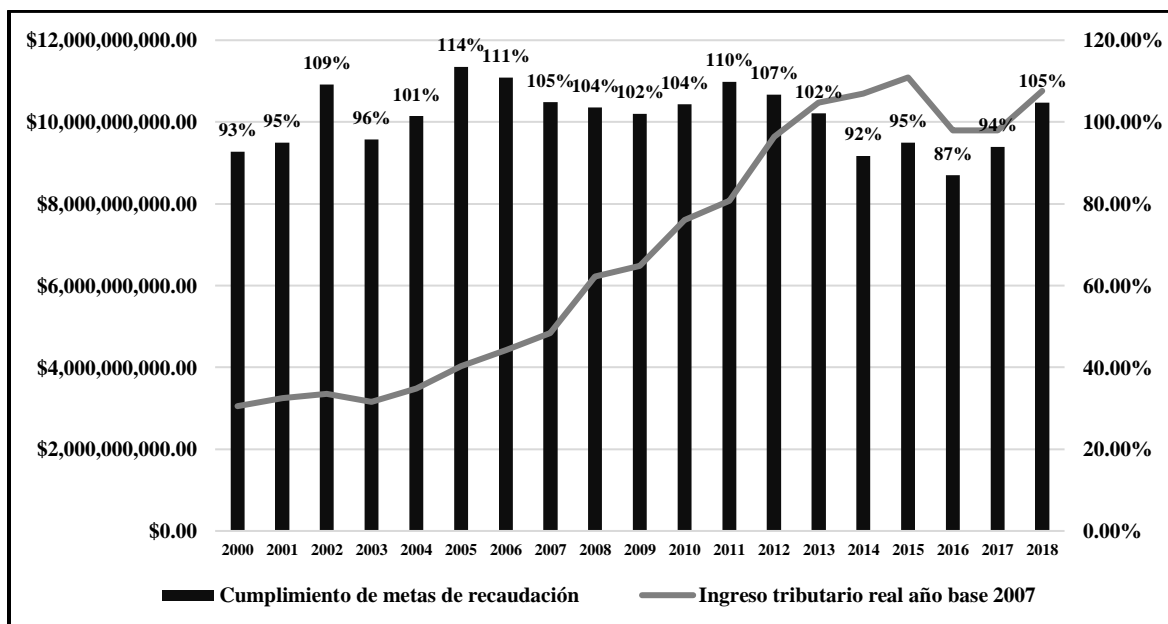


Gráfico 4. Ingresos tributarios reales y metas de cumplimiento de la recaudación

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019a), Servicio de rentas internas (2019).

Puede decirse entonces que el tamaño de la base imponible para el año 2015, según lo mostrado en el Gráfico 4, es el que más se ajusta al tamaño de la economía ecuatoriana. No obstante, el creciente gasto fiscal que tiene lugar a partir del año 2008, como resultado de las

reformas tributarias instrumentadas en el año 2007, como puede evidenciarse en el Gráfico 5, ha hecho del también creciente ingreso fiscal un recurso financiero insuficiente para cubrir el gasto público. Lo antes dicho se ha traducido en considerables déficit fiscales en términos reales a partir del año 2009 y, al mismo tiempo: 1) se ha agotado la política tributaria más impositiva como una estrategia para financiar el gasto; y 2) queda demostrado la poca eficiencia de la política fiscal de reducir el déficit público real, mediante el incremento del ingreso fiscal con base a la expansión de la base imponible. La solución en esta etapa de la economía ecuatoriana pasa por reducir de manera progresiva el gasto fiscal, lo cual desde el año 2014 se ha mantenido casi de modo invariable hasta el año 2018(ver Gráfico 4).

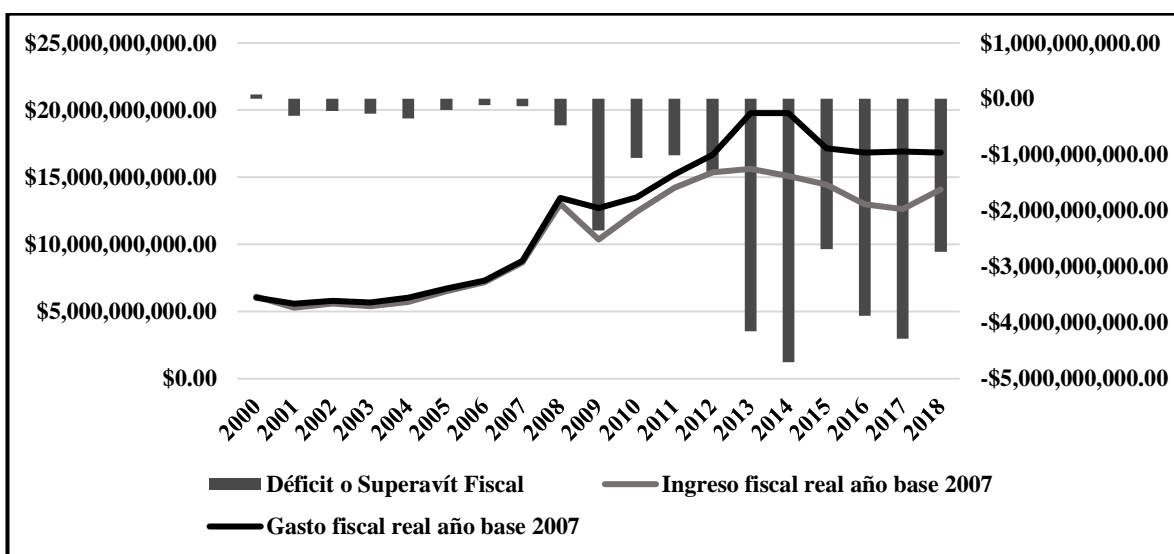


Gráfico 5. Ingreso, gasto y déficit fiscal 2000-2018

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019a)

Así mismo, en el Gráfico 5 puede evidenciarse como el ingreso fiscal real comienza a declinar a partir del año 2013, como consecuencia de una disminución de los ingresos fiscales no tributarios. Esto generó en 2014 el déficit fiscal más alto en los últimos 20 años en la economía ecuatoriana. Además, de 2016 en adelante se produce también una caída de los ingresos fiscales tributarios, con lo cual el periodo 2013-2018 ha estado inmerso en recurrentes déficit fiscales que han oscilado entre los 2.700 y 4.700 millones de dólares, elevando considerablemente el nivel de endeudamiento público el cual pasó de 10.605 millones de dólares en el año 2007 a 35.730 millones de dólares en el cierre del año 2018 según el BCE; todo ello a pesar de la leve recuperación del ingreso fiscal en términos reales en el año 2018.

Otro elemento preocupante para la sostenibilidad de la política fiscal y una política tributaria con recaudación mediante impuestos directos, es la composición del gasto fiscal mostrado en el Gráfico 6, debido que a partir de 2014 se produce una caída abrupta y progresiva del gasto de capital (inversión pública) hasta la actualidad. Esta situación resultó en un impacto negativo para el crecimiento del PIB real y por ende para la productividad y competitividad de las Pymes las cuales dependen de la inversión pública para aumentar o mantener su nivel de trabajo sumado a una mayor carga fiscal que debieron asumir.

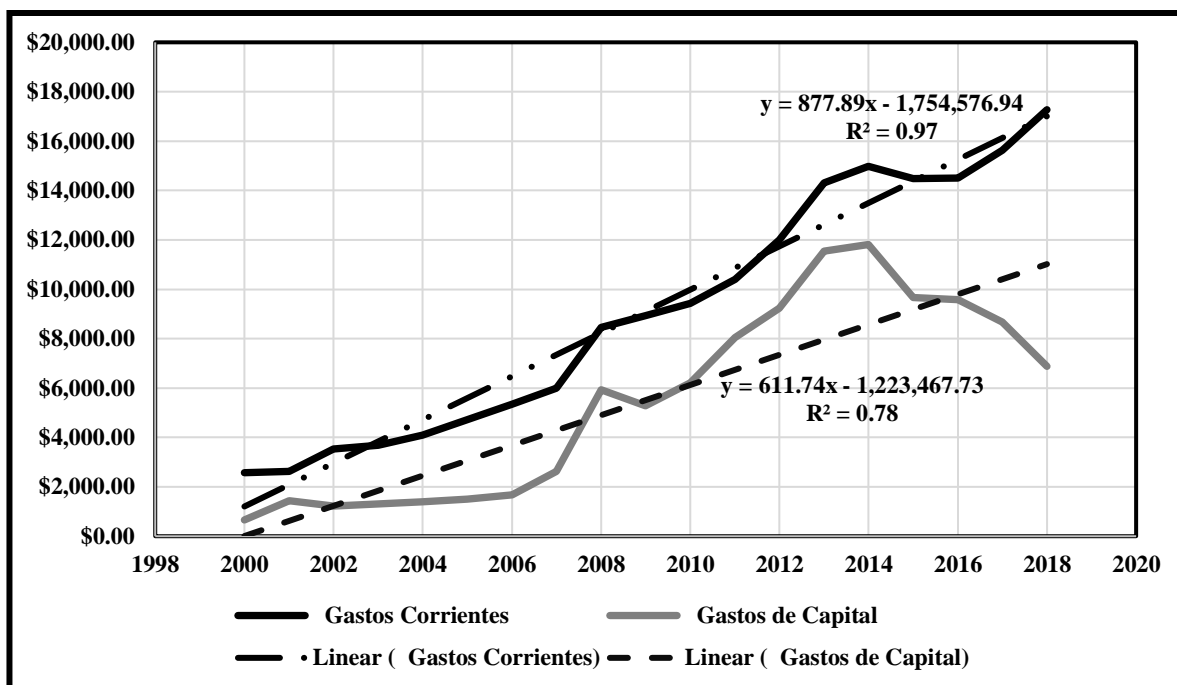


Gráfico 6. Composición del gasto fiscal 2000-2018 en millones de dólares
Fuente: Banco Central del Ecuador (2019a)

Muy por el contrario, desde entonces, lo que se ha producido es un incremento del gasto corriente el cual lo que hace es estimular el consumo y no del PIB real en los niveles que lo logra la inversión. Razón por la cual, lo que se vislumbra a futuro son; 1) menores niveles de crecimiento económico y disminución del parque industrial; y 2) una economía más de consumo que de ahorro e inversión. Al caer por debajo de la línea de tendencia el gasto de capital del gobierno, también lo hace el PIB real, el ingreso tributario e impuesto sobre la renta. Lo anterior evidencia otro fenómeno que resulta altamente preocupante, el efecto que se podría asociar al denominado efecto desplazamiento (*Crawling out*) de la inversión privada por la inversión pública, a través del uso de los factores de producción existentes.

Sin embargo, en el Gráfico 7 se observa, de acuerdo a las rectas de regresión de las líneas de tendencia, que la tasa de crecimiento del PIB real es 2,81% mientras que el de los ingresos por ISLR en términos reales es 4,93%; evidenciando un componente de elasticidad cuyo coeficiente es 1,75, es decir por cada 1% que varía el PIB real, los ingresos por ISLR en términos reales varían 1,75%. Todo lo antes expuesto está en función del pronóstico de las rectas de regresión de la serie de tiempo del PIB real y los ingresos por ISLR en términos reales mostrados en el Gráfico 7; las cuales explican 97% de la varianza del PIB real y 89% de la varianza de los ingresos por ISLR en términos reales.

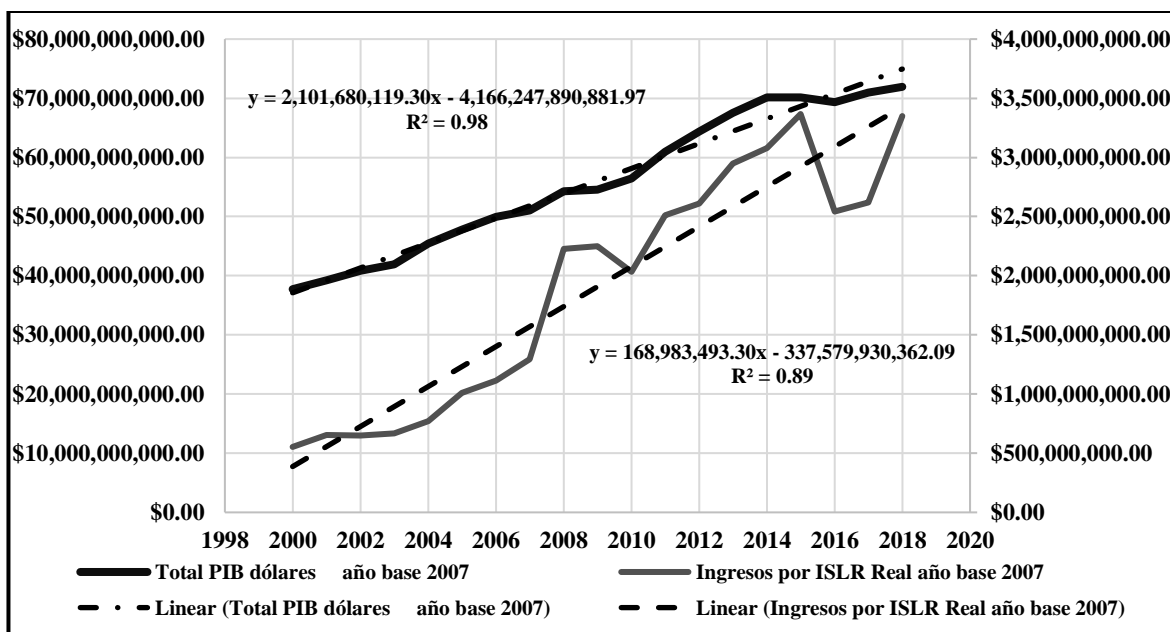


Gráfico 7. PIB real e ISLR en términos reales 2000-2018

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019a)

En el Gráfico 7 se puede constatar como el ingreso por ISLR en términos reales presenta un ciclo expansivo a partir del año 2007, gracias a las reformas tributarias instrumentadas por el gobierno y que se mantuvo por encima de la línea de tendencia hasta 2015. No obstante, es a partir del año 2016 cuando comienza un ciclo recesivo por debajo de la línea de tendencia como consecuencia del agotamiento de la efectividad de la política tributaria, en cuanto al tamaño de la base imponible y la fiscalización del SRI. Este crecimiento del ISLR es mayor al del PIB real, lo cual sin duda alguna va liquidando las posibilidades de expansión de crecimiento de la productividad y producción de las PYMES y las grandes empresas, e impactando negativamente en sus niveles de competitividad en el mercado interno y externo de cara al futuro.

La situación antes descrita se debe a que el Ecuador, según Reyes (2017), aplica un sistema de doble tributación del ISLR societario, basado en exención de dividendos. El cual, de acuerdo González & Serrano (2003), la totalidad de los beneficios, distribuidos o no, son gravados en el impuesto de renta corporativo, y el socio o no tributa por los dividendos en su impuesto sobre la renta personal o tributa solo, por una parte. Estos sistemas se caracterizan por: 1) su simpleza; 2) desalienta la asociación corporativa en tanto para el accionista la imposición es mayor que si desarrolla la actividad económica como persona natural; y 3) no corrige la inequidad asumida en la renta corporativa. En cuanto al sistema de exención, tampoco hay contribución al principio de progresividad, no incentiva la retención de utilidades y su estructura es simple (Reyes, 2017).

Por ello, los sistemas de integración de la renta son los más idóneos, si lo que se busca es corregir la sobreimposición o la subimposición asumida por el accionista en la tributación en el seno de la sociedad, debido a que no muestran vacíos, ni desalientan la asociación corporativa, pero su estructura es compleja y requiere mayor capacidad de fiscalización para la administración tributaria (Ávila, 2016).

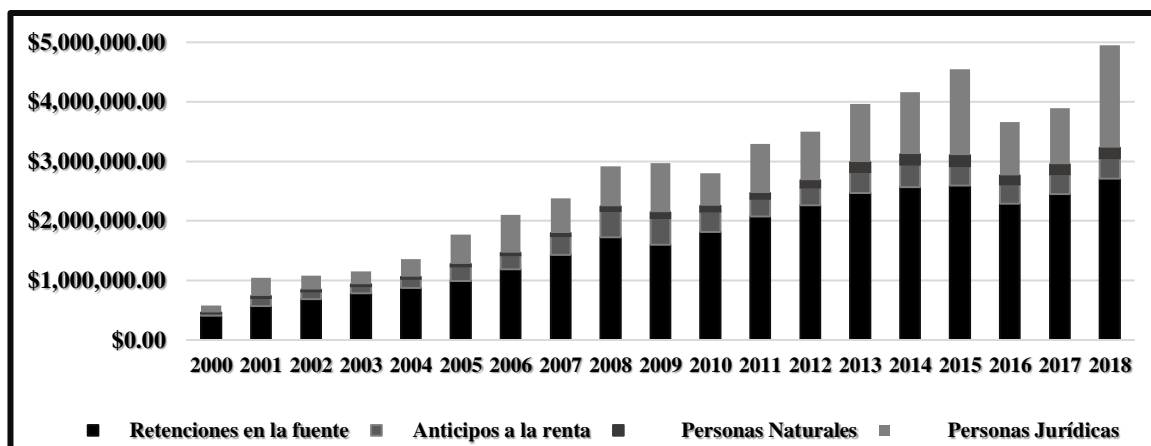


Gráfico 8. Composición del ISLR en términos nominales 2000-2018

Fuente: Servicios de rentas internas (2019)

Se puede observar en el Gráfico 8 como las retenciones a la fuente representan el mayor componente del ISLR. En este contexto, las retenciones es un método de recaudación anticipado, que obliga a quienes efectúen pagos, que, a su vez, constituyan rentas gravadas para sus beneficiarios, a sustraer de dicho valor un porcentaje establecido por la Ley de Régimen Tributario Interno y por el SRI y a entregarlo al Fisco.

Son sujeto de retención: 1) las personas naturales; 2) las sucesiones indivisas; 3) las sociedades y otras entidades asimiladas a ellas; 4) cualquier otra entidad que, aunque carente de personalidad jurídica, constituya una unidad económica o un patrimonio independiente de los de sus miembros; y 5) las entidades y empresas del sector público sujetas al impuesto a la renta, es decir, aquellas distintas de las que prestan sus servicios públicos¹, que compitiendo con el sector privado, exploten actividades económicas en general. Están obligadas a efectuar la retención en la fuente todas las sociedades, públicas o privadas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, que realicen pagos que constituyan renta gravada para quien los perciba; y, todos los empleadores que realicen pagos que constituyan renta gravada para los contribuyentes que trabajan en relación de dependencia, originados en dicha relación.

Son sujetos a retención del 1%: 1) las compras de todo tipo de bienes muebles superiores a \$50; 2) de excepción al proveedor permanente, y en la compra de combustibles; 3) los pagos realizados por actividades de construcción de obra material inmueble, urbanización, lotización o actividades similares; 4) los pagos realizados por transporte de carga, servicios de traslado privado, las cancelaciones efectuadas a personas naturales, sujetas a impuesto a la renta, no contemplados en los porcentajes específicos de retención; 5) los desembolsos ejecutados a sociedades, sujetas ISLR; 6) los pagos o créditos en cuenta que realicen las empresas emisoras de tarjetas de crédito a sus establecimientos afiliados; 7) la participación de dividendos, servicios prestados por medios de comunicación y agencias de publicidad, por consumo de energía eléctrica, actividades de construcción, servicios de seguros y reaseguros, arriendo mercantil, intereses, comisiones entre bancos, así como rendimientos financieros ente ellos, la recepción de botellas plásticas no retornables de PET(material polietileno tereftalato); 8) servicios de seguros

¹ Considerándose para estos efectos, servicios públicos a aquellos prestados por empresas del sector público en áreas de agua potable, alcantarillado, recolección de basura y aseo de calles, obras públicas y energía eléctrica.

y reaseguros prestados por sociedades legalmente constituidas en el país o por sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas.

Del mismo modo son sujetos a retención del 2%: 1) por la labor donde predomina la mano de obra por servicios prestados; rendimientos financieros pagados a personas naturales y sociedades (No a IFIs); 2) beneficios financieros por depósito en cuenta corriente; 3) ganancias financieras por depósito en cuenta de ahorros de las Sociedades; 4) utilidades financieras por depósito a plazo fijo; 5) rendimientos financieros sobre operaciones de reporto; 6) liquidaciones de compras de bienes y prestaciones de servicios, a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad no inscritos en el RUC (Registro Único de Contribuyentes).

Así mismo, son sujetos de retención del 5%: 1) por la contraprestación a no residentes por la enajenación de derechos representativos de capital u otros derechos establecidos en la ley (Cánones, regalías, derechos o cualquier otro pago o crédito); 2) por rendimientos financieros y los ingresos por concepto de: intereses, descuentos y cualquier otra clase de rendimientos financieros generados por préstamos, las cuentas corrientes, certificados financieros, pólizas de acumulación, certificados de inversión, avales, fianzas y cualquier otro tipo de documentos similares, sean éstos emitidos por sociedades constituidas o establecidas en el país, por sucesiones indivisas o por personas naturales residentes en el Ecuador; 3) las ganancias de capital originadas en la compra-venta de títulos valores o documentos financieros; y los intereses que cualquier sujeto activo de impuestos, tasas y contribuciones especiales de mejoras, reconozca a favor de los sujetos pasivos.

En cuanto a la retención en la fuente de impuesto a la renta por servicios profesionales, equivale a la retención del 8% y se aplica a: 1) a personas residentes por servicios profesionales intelectuales que no sean de su profesión; 2) por derecho de propiedad intelectual, 3) notarías; 4) registradores de la propiedad y mercantiles; arrendamiento de bienes inmuebles, pagos por laburo a deportistas, entrenadores, árbitros y miembros del cuerpo técnico que no estén en relación de dependencia, artistas residentes en el país, personas naturales por servicios de docencia.

Son sujetos de retención del 10% las personas naturales residentes por servicios profesionales intelectuales sobre su profesión, a personas naturales residentes por actividades relacionadas con la utilización de su imagen o renombre. Estos rubros de retención de ISLR en la fuente, sean por bienes o servicios, son los principales elementos que contribuyen a la recaudación tributaria bajo libre ejercicio profesional, comercial, e industrial.

En cuanto a la retención por ingreso en relación de dependencia, el empleador es el agente que efectuará la retención mensualmente, por concepto de: 1) sueldo o salario; 2) los beneficios sociales, como compensación por costo de vida; 3) bonificación complementaria; compensación por Transporte; 4) las 13^{ta}, 14^{ta}, 15^{ta} y 16^{ta} remuneración; las horas suplementarias y extraordinarias; 5) el valor que reciba por el 15% de utilidades; 6) los aportes al instituto de seguridad social, cuando los asume el empleador; y 7) cualquier otro ingreso que dentro del ejercicio económico reciba el trabajador.

Pero una de las causantes prioritarias de la recaudación de impuesto y el cambio drástico que sufrieron las empresas fue la determinación del anticipo de impuesto a la renta según las

NAC (Notificación de Actos Administrativos), al hacer referencia al 3^{er} pago por retenciones recibidas y que en su momento le retuvieron esos recursos, y estos mismos se cancelarían bajo el dominio de la 3^{ra} cuota en los meses de marzo y abril del siguiente periodo; este escenario, al igual que los dividendos donde se tributaría con base al 35% de su monto, en estas circunstancias las compañías tributan el 37% (15% participación de trabajadores más 22% de ISLR). Todas estas situaciones conllevan a los tributos ocasionen una doble imposición y un impacto negativo en las finanzas de las empresas. Por ello, una de las propuestas del presente estudio estriba en disminuir la carga fiscal (porcentajes) sobre las retenciones a la fuente. Otra alternativa sería el que no se pague el 100% de los montos que se retienen mensualmente, sino que más bien se pueda cancelar hasta marzo o abril del próximo año, de esta manera aliviaría el flujo de caja de las empresas y disponibilidad de capital de trabajo y así evitar caer en financiamiento a corto plazo con costos financieros esto sobre todo en el caso de las PYMES que casi siempre están cortos de liquidez. Lo anterior se lograría mediante la reducción del porcentaje retención y el traslado de dicho margen a la declaración del ISLR un año después.

Ahora bien, lo anterior pudiera lograrse si se reduce en términos reales el nivel de gasto fiscal, ya que la economía ecuatoriana, como se muestra en el Gráfico 9, en la medida que aumenta el gasto fiscal, se incrementa por parte del gobierno la demanda de mayores ingresos tributarios y con ello de impuestos directos entre los que resulta de mayor importancia el impuesto sobre la renta. Esto se debe a que la redistribución del ingreso que hace el Estado a los fines de su política fiscal tienden a ser regresivos (Reyes, 2017). Esto se debe a que los impuestos directos, gravan la renta y se aplican directamente sobre la capacidad económica, siendo un mejor instrumento de justicia tributaria que los impuestos indirectos (Menéndez, 2009). Así, la política fiscal de ingresos desarrollada por el Estado ecuatoriano termina impactando de manera negativa la productividad y competitividad de las PYMES bien por la carga fiscal que les toca asumir de manera directa; o por la reducción de los niveles de rentabilidad que les toca aceptar en su intercambio productivo y/o comercial con las grandes empresas, a consecuencia de la mayor carga fiscal que les ha sido trasladada a estas, con las recientes reformas tributarias. Por ser las PYMES un eslabón menor en la cadena de valor.

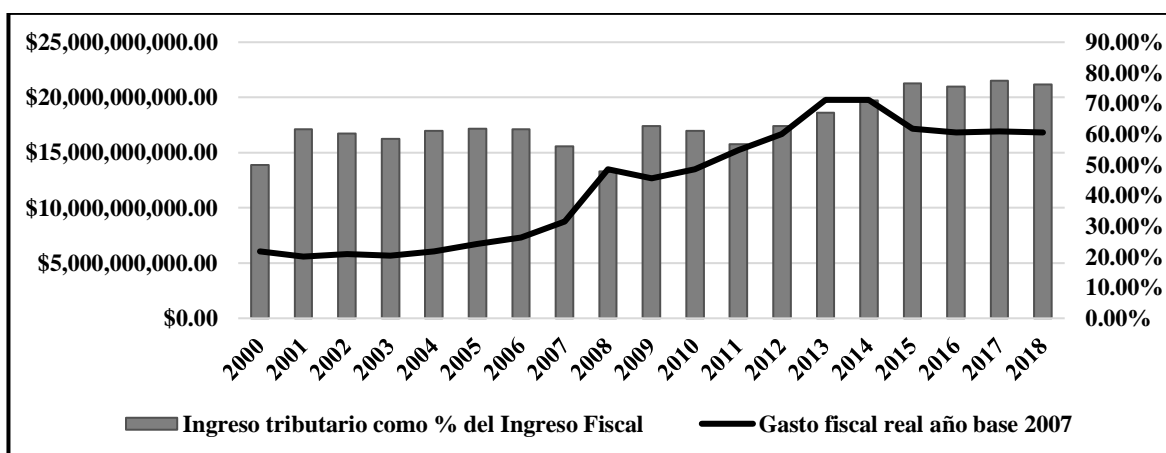


Gráfico 9. Gasto fiscal real e Ingreso tributario como % del ingreso fiscal
 Fuente: Banco Central del Ecuador (2019a).

Finalmente, el presente estudio pretende demostrar con cifras de la Superintendencia de Compañías (2019), cuál ha sido el efecto que la política tributaria, como instrumento de la

política fiscal, ha tenido en la competitividad de las empresas entre ella a las PYMES, a través del margen operacional y neto como se muestra en el gráfico n°10 y ratios de rentabilidad sobre el activo y el patrimonio como se muestra en el gráfico n°11. En el Gráfico n° 10, se evidencia que en el decenio 2007-2017, con respecto al eje de las ordenadas primario, el margen operacional de las empresas que va de 13,07% en 2007 a 56,31% en 2010, para luego caer abruptamente por debajo de 10% en el resto del periodo. Siendo el margen operacional, según Ortiz (2015), la utilidad operacional sobre las ventas, indicando si el negocio es o no lucrativo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Mientras el margen neto con relación al eje de las ordenadas secundario que va de 5,25% en el año 2007 a 6,26% en 2009, para luego caer abruptamente por debajo de 5% a partir de 2011; que de acuerdo a Ortiz (2015), es igual a la utilidad después de impuesto, reparto de dividendos y utilidades de los trabajadores sobre las ventas, mostrando si la industria es o no productiva, independientemente de la forma como ha sido financiada y su capacidad de reinversión de utilidades. De esta manera, a menor diferencia porcentual entre ellas, menor disponibilidad de utilidades reinvertidas, ya que el mismo pasó de $56,31\% - 5,84\% = 50,47\%$ en el año 2010, a $2,19\% - 1,86\% = 0,33\%$ en el año 2011.

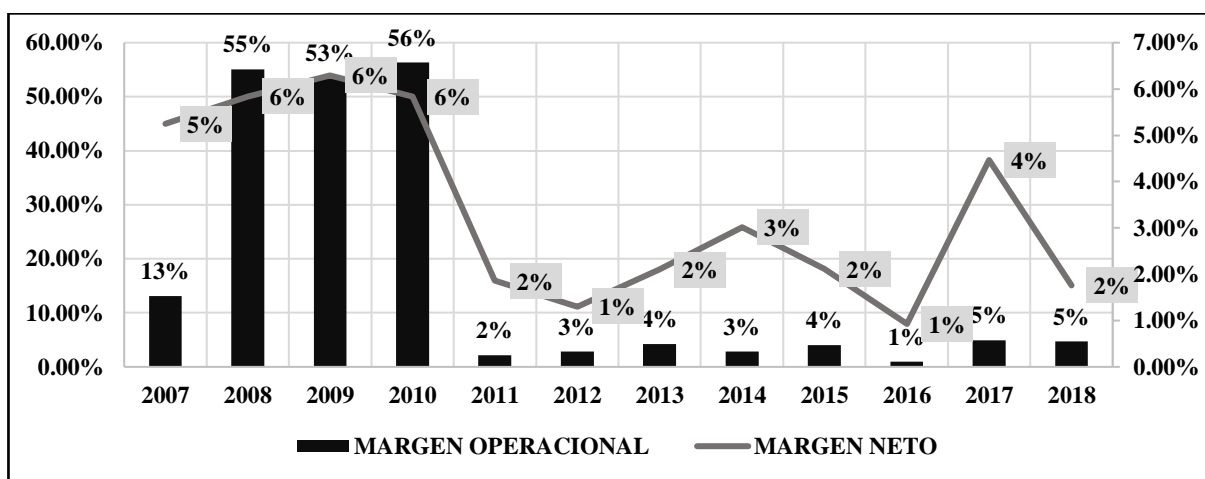


Gráfico 10. Margen operacional y neto promedio de las empresas en el Ecuador periodo 2007-2018

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

El Gráfico 11 muestra en el lapso 2007-2018, con respecto al eje de las ordenadas primario, la rentabilidad sobre el patrimonio que va de 65% en 2007 a 273% en 2010, para luego desplomarse por debajo de 25% en el resto del periodo. Siendo la rentabilidad sobre el patrimonio, según Mendoza (2011), la utilidad neta sobre el patrimonio inicial, indicando la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas, midiendo el rendimiento sobre los fondos propios invertidos. Mientras la rentabilidad sobre el activo con relación al eje de las ordenadas secundario que va de 8,25% en 2007 a 10,11% en 2009, para luego bajar rápidamente por debajo de 5% a partir de 2011, hasta recuperarse levemente en 2017 y caer nuevamente en 2018. De acuerdo a Mendoza (2011), la rentabilidad del activo es igual a la utilidad neta (utilidad después de impuesto y reparto de dividendos) sobre los activos totales; es decir, el beneficio generado por el activo de la empresa. A mayor ratio, mayores beneficios han generado el activo total y más prosperidad.

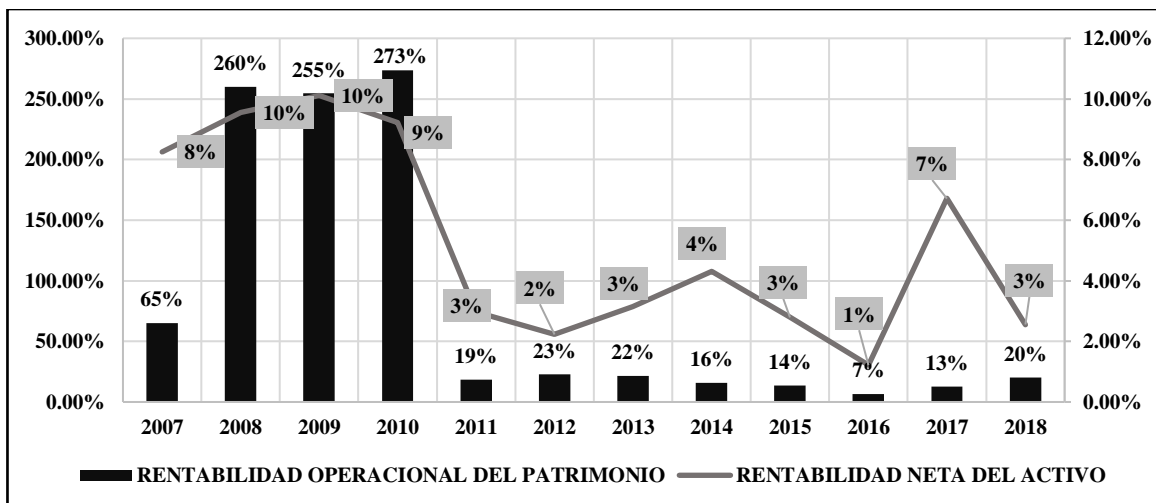


Gráfico 11. ROE y ROA promedio de las empresas en el Ecuador periodo 2007-2018

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Ahora bien, todo es escenario antes relatado de baja rentabilidad de las empresas ecuatorianas a partir del año 2011, es coincidente con la emisión del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como también al nuevo régimen de tributación para las empresas de prestación de servicios de la exploración y explotación de hidrocarburos.

El resultado concreto es que el PIB real en el lustro 2007-2010, creció a una tasa promedio de 2,68% anual y la formación bruta de capital fijo real a 5,08%; mientras en el lapso 2011-2018 el PIB real creció anualmente en términos promedios 2,26% y la formación bruta de capital fijo 1,83% según cifras del Banco Central del Ecuador (2019b). En dichos periodos señalados anteriormente, de 2007-2010 la recaudación en términos reales del ISLR creció en promedio un 14,28% anual, mientras en el lapso 2011-2018 la misma fue de 4,19%. Con lo cual la misma arrojó resultados opuestos a los pretendidos con las reformas tributarias promulgadas desde entonces.

Conclusiones

El Ecuador debe pasar de una política fiscal expansiva y procíclica, a una restrictiva y contracíclica, enfocada con más énfasis por el lado del gasto. Esa política de gasto debería tener como meta una tasa de crecimiento mucho más lento que la de los ingresos fiscales y buscar de manera decidida su eficiencia en términos reales, bajando el gasto corriente y aumentando el gasto de capital. Esta disciplina fiscal surge por, al menos dos poderosas razones. Por una parte, la imposibilidad que tiene Ecuador para financiar el déficit por la vía monetaria; 2) el endeudamiento público ya presenta serias limitaciones y su contratación futura estaría condicionada a costos financieros mayores que, a su vez, generaría mayor presión fiscal; 3) Esta mejora de la política fiscal debe evitar el aumento de la presión fiscal más allá del 15% del PIB real, por cuanto los países vecinos Colombia y Perú presentan una presión fiscal del 15% y 13% del PIB real respectivamente en términos reales, lo cual haría que las Pymes Nacionales pudiesen perder competitividad frente a sus socios comerciales más cercanos, provocando una deserción de las mismas hacia dichas latitudes.

Además de lo antes expuesto, no se pueden seguir instrumentando reformas tributarias donde se disminuya la carga fiscal sobre las PYMES y aumente la carga fiscal sobre las grandes empresas, porque con ello limita su capacidad productiva, siendo estas el principal eslabón en la cadena de valor y terminaría perjudicando negativamente aguas abajo al resto de la cadena productiva. La tasa de crecimiento anual del ISLR no puede seguir creciendo de manera constante por encima de la tasa de crecimiento del PIB real, porque limita las posibilidades de inversión de la economía vía utilidades reinvertidas. En la composición del ISLR se debe disminuir el peso sobre las retenciones a la fuente y aumentar el peso sobre las declaraciones.

En lo que respecta a los indicadores de rentabilidad de las empresas según la Superintendencia de Compañías (2019). Estos han sufrido un desplome a partir de 2011 hasta 2016, recuperándose levemente en 2017, con lo cual queda demostrado cómo la política fiscal expansiva, que se ha traducido en una política tributaria más impositiva, se ha contribuido a una reducción de los márgenes de rentabilidad de las empresas y, por ende, en una menor capacidad de inversión.

Bibliografía

- Ávila, J. (2016), Equidad y doble tributación. *Estudios de derecho tributario, derecho aduanero y comercio exterior*. Recuperado < en: <http://ceta.org.co/html/archivos/foro/ArchivoForoID1201.docx>>. Consultado 12 Jun 2019.
- Banco Central del Ecuador (2019a). *Información del sector fiscal*. Recuperado <<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-fiscal> Operaciones Del Presupuesto General Del Estado (Base Devengado)>. Fecha de consulta 24/06/2019.
- Banco Central del Ecuador (2019b). *Estadísticas de cuentas nacionales*. Recuperado <<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp>> [Fecha de consulta 30/06/2019](#).
- Bardomiano. O. (2014), “Ecuador: Panorama y evolución económica reciente”, *Revista Economía Informa*, N°385, 2014, pp. 100-108, marzo-abril.
- Blanchard, Olivier, *Macroeconomía*. Cuarta edición. Madrid: Pearson Educación, S.A., 2006.
- Calva, J y Alarco, G., *Macroeconomía del crecimiento sostenido*. Editorial UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México), 2007.
- Castro, L., Aguiar, V., & Sáenz, M. (2013), *Análisis de la reforma tributaria en el ecuador, 2001-2012*. Santiago de Chile: División de desarrollo económico de la comisión económica para américa latina y el caribe (CEPAL).
- Cedillo, E. (2006), “Por una política fiscal contracíclica”, *Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 37, N°147, pp. 81-107, octubre-diciembre.
- Chiliquinca. D, Carrasco. C, y Ramírez, J., *Historia de la tributación en Ecuador: cambios sociales y organizacionales*. Libro: Una Nueva Política Fiscal para el Buen Vivir La equidad como soporte del pacto fiscal. Capítulo 5 pp. 157-218. Este documento fue co-financiado por la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH por encargo del Ministerio de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) del Gobierno Federal de Alemania, 2012.
- Fernández, A. Rodríguez, L. y Parejo J., *Política Económica*. México, D.F.: McGraw–Hill, 2008.
- González, M. L. & Serrano, C., *La doble imposición de dividendos*. Navarra: Talleres de Editorial Aranzadi S.A. 253 páginas, 2003.

- Hall, Robert E. y Taylor, John B., *Macroeconomics. Theory, Performance, and Policy*. Second edition. New York: W.W, Norton & Company, Inc, 1988.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P., *Metodología de la investigación*. (6ta. ed.). México, DF, México: Ed. McGraw Hill-Interamericana, 2014.
- Keynes, John Maynard, *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Sexta reimpresión. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1981 (1936).
- Kothari, C. R., *Research Methodology: Methods and Technics*. Second revised edition. New Delhi New Age International Publishers, 2004.
- Manzano, O., Pineda, J. y Rios G., *Macroeconomía y petróleo. México, D.F.: Pearson, 2008*.
- Maza, D. y González, A., *Tratado Moderno de Economía*. Caracas: Editorial Panapo, 1992.
- Mendoza, J., *Decisiones estratégicas: macroadministración*. Editorial Universidad del Norte, 2011.
- Menéndez, A., *Derecho financiero y tributario*. Valladolid: Lex Nova, 2009.
- Onur, B. & Tgay, S. (2014), “Efectos de la dolarización oficial en una pequeña economía abierta: el caso de Ecuador”, *Investigación Económica*, vol. LXXIII, núm. 290, 2014, pp. 51-86, octubre-diciembre.
- Ortiz, H., *Análisis financiero aplicado y normas internacionales de información financiera - NIIF*. Universidad Externado, 2015.
- Levy Noemi Orlik (2016), “Política fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana”, *ECONOMÍA UNAM*, vol. 13, núm. 39, pp. 82-105, septiembre-diciembre.
- Pigou, Arthur Cecil, *Introducción a la Economía*. Barcelona: Editorial Ariel, S.A., 1974.
- Pizha, E. Ayaviri, D y Sánchez, P. (2017), “Las políticas tributarias en el crecimiento económico de Ecuador, 2000-2015”, *INNOVA Research Journal*, Vol 2, No. 8, pp.10-29.
- Domínguez Rafael y Caría, Sara (2016), “Ecuador en la trampa de la renta media”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 187 (47), pp. 89-112.
- Reyes, Víctor, (2017), “Progresividad y redistribución del impuesto de renta societario en Europa y Latinoamérica”, Vol. 8, pp. 140-149, *Revista Suma de Negocios*.
- Romer, David, *Macroeconomía avanzada*. Segunda edición. Traducción de Gloria Trinidad. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., 2002.
- Saavedra. María, (2017), “Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana”, *Revista pensamiento y gestión*, N° 33, pp. 93-124.
- Shackle, George. L. S., *Para comprender la Economía*. Segunda edición en español. Traducción de Manuel Pimentel. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1966.
- Servicios de Rentas Internas (SRI) (2019), *Estadísticas generales de recaudación*. Recuperado de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion>. Fecha de consulta 29/06/2019.
- Superintendencia de compañías (2019). *Indicadores de empresas*. Recuperado https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Indicadores%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Indicadores%20Sector%20Empresa%27%5d&ui.name=Indicadores%20Sector%20Empresa&run.outputFormat=&run.prompt=true > Fecha de consulta 29/06/2019.
- Urdaneta, A., Pérez, M. y Acurero, M., “Enfoque de la política fiscal en Venezuela en el período 2000–2016”, *Económicas CUC*, 39(2), 2018, pp. 95–108. DOI: <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.06>.

- Urdaneta. Armando, González. Andreina, Luciani. Laura. & Borgucci Emmanuel (2019) Valor Agregado y Nivel Competitividad de las pymes en el Cantón Machala, Ecuador. Vol. 3, N°2, p. 245-265, abril - junio, 2019. DOI: <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.422>.
- Vidal, M. Caraguay. M y Salcedo, V. (2017). “Carga tributaria y recaudación fiscal en el Ecuador: un análisis mediante la curva de Laffer”. II Congreso Internacional de Ciencia y Tecnología. Vol. 1, N°1, pp. 525-535.
- Yance. Carlos, Solís. Luis, Burgos Ivonne y Hermida. Lia (2017), “La importancia de las PYMES en el Ecuador”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador, (junio 2017). Recuperado de< <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>.>