

Apunte de Economía
Dirección General
de Estudios

REACTIVACION PRODUCTIVA

Apuntes de Economía No. 38

Elaborado por:
Agenda de Competitividad y Productividad¹

Noviembre, 2003

Resumen Ejecutivo

En este documento, se realiza un análisis de los costos energéticos, laborales, financieros, impositivos y de telecomunicaciones que enfrentan las empresas en Ecuador y su comparación con otros países de la región. Tal análisis permite entender cómo la infraestructura de apoyo a la producción, los servicios básicos y las regulaciones vigentes, son elementos que inciden en la competitividad empresarial y definen el entorno en el cual el sector productivo desarrolla sus actividades.

En materia energética, el sector industrial en Ecuador registra el costo de energía eléctrica más alto, en relación con los demás países de América del Sur. La baja capacidad instalada de generación hidroeléctrica que obliga a una mayor utilización de la generación térmica y las pérdidas de energía, constituyen problemas estructurales que explican buena parte de los altos costos de la energía en Ecuador. Por otra parte, aunque los costos de los combustibles no representan para las industrias ecuatorianas una

¹ Este documento fue elaborado por Guillermo Jimbo, técnico de la Dirección de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, para el Consejo Nacional de Competitividad, en el marco de la LINEA ESTRATEGICA II. Se agradecen los comentarios y sugerencias de María Belén Freire y Marco Baquero en la corrección de este documento.

Las opiniones vertidas en este documento son de los autores y no comprometen necesariamente la política oficial del Banco Central del Ecuador.

©Banco Central del Ecuador, 2003.

desventaja competitiva respecto a otros países, debe sin embargo debe prestarse atención al tema del contrabando en las fronteras y en el caso del gas analizar alternativas para la reducción o eliminación del subsidio, conjuntamente con un mecanismo de subsidio focalizado al segmento de población más pobre.

En cuanto a los costos laborales, es relevante observar que el deterioro de la productividad media del trabajo (PMEL) a partir del año 1998, revela un problema estructural de las empresas que tiene relación con la falta de adaptación tecnológica y de formación de capital humano, antes que con el incremento del nivel de salarios. La política económica debe orientarse a vincular los incrementos salariales a la productividad y crear los incentivos adecuados para que las empresas inviertan en nuevas tecnologías y en capacitación. Además, es importante señalar que Ecuador junto con Bolivia son los países de la región que registran los más altos costos de despido y por lo tanto una reducción de estos costos es procedente y justificable a fin de incentivar la generación de trabajo estable en las empresas.

Respecto a los costos financieros que asumen las empresas, se menciona que la ampliación del *spread* en los últimos años, así como la reticencia a la baja de la tasa de interés activa, se deben a problemas tanto en el sistema financiero como en el sector real de la economía, relacionados con una alta concentración del mercado bancario, ausencia de prestamista de última instancia y alto riesgo de no pago del sector productivo percibido por el sector bancario, lo cual aumenta la preferencia por liquidez de los bancos.

La carga impositiva que enfrentan las empresas en Ecuador, es mayor al impuesto a la renta debido a la repartición del 15% de utilidades entre los trabajadores, con lo cual la carga impositiva en el caso del Ecuador asciende al 36%. La importancia de este tema, plantea la urgencia de reformas en esta materia.

Por otra parte, el costo de la telefonía fija en Ecuador, está por debajo del promedio registrado por los países de la región. Sin embargo, en materia de telefonía celular, nuestro país presenta el costo más alto. En esta materia, es necesario profundizar los esfuerzos para mejorar la infraestructura de telecomunicaciones y conectividad, a fin de garantizar una plataforma que permita a las empresas adaptar con mayor rapidez las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

Una estrategia de reactivación productiva requiere de una infraestructura de apoyo que permita a las empresas locales competir en igualdad de condiciones con las empresas de otros países y en un entorno que ofrezca incentivos para la innovación y el incremento de la productividad.

Índice

Resumen Ejecutivo	1
Introducción	5
I. Indicadores de costos energéticos	6
1. Costo de la energía eléctrica en Ecuador y <i>benchmarking</i> con países de la región	6
2. Factores determinantes del costo de la energía eléctrica	8
II. Indicadores de costos de combustibles	12
III. Indicadores de costos laborales	14
IV. Indicadores de costos financieros	18
V. Indicadores de carga impositiva	23
VI. Costos de telefonía fija y celular	25
Bibliografía	27



REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Introducción

La competitividad empresarial está determinada por la capacidad de combinar eficientemente los factores de la producción, a fin de producir bienes o servicios con alto valor agregado y que puedan competir exitosamente en los mercados locales e internacionales.

La productividad depende de la creación de un entorno que incentive el progreso tecnológico y la innovación en las empresas. Este entorno está determinado por varios factores relativos a: la calidad del sistema de innovación y del sistema de capacitación y educación, el acceso al financiamiento de las empresas, la política de apertura comercial, etc. Los indicadores de competitividad por líneas estratégicas (Apertura comercial y atracción de Inversión, Capital humano, Tecnología, Conectividad e Innovación, Financiamiento y acceso al Microcrédito, e Infraestructura Física), justamente buscan diagnosticar la situación actual del país en lo relativo a un entorno adecuado para dicho objetivo².

Además de la eficiencia productiva, otro determinante de la competitividad empresarial es el costo de acceso a la infraestructura básica de servicios o insumos de producción, y el costo de realizar transacciones (tramitología). Por lo tanto, un objetivo importante de la Agenda Nacional de Competitividad (ANC), debe ser igualar el costo de acceso a estos insumos y servicios básicos en los cuales incurren las empresas ecuatorianas, con aquellos que enfrentan las empresas de otros países, a fin de que éstas compitan en igualdad de condiciones con sus similares en otros países. Si bien ni los costos de acceso a la infraestructura básica de servicios, ni los costos de transacción, implican ganancias de productividad real (eficiencia productiva) de las firmas, ni tampoco influyen en sus niveles de innovación o diversificación de forma directa, es condición necesaria para que las empresas ecuatorianas compitan en igualdad de condiciones con empresas extranjeras tratar de igualar dichos costos con los de otros países. Además, estos costos pueden influir indirectamente en el mediano y largo plazo, en la eficiencia productiva en la medida que menores costos pueden liberar tiempo y recursos para que los agentes económicos dediquen sus esfuerzos a buscar formas de aumentar la productividad (es decir, a la innovación).

La línea estratégica que se desarrolla a continuación, denominada “Reactivación Productiva” presenta un análisis comparativo de algunos indicadores de costos de los insumos y factores de la producción³ respecto a otros países de la región, a fin de

² Para un análisis de indicadores de competitividad para las líneas estratégicas “Apertura Comercial y atracción de Inversión”, y, “Capital humano”, ver “Indicadores de Competitividad: Apertura Comercial y Capital Humano”, Apunte de Economía No. 30, Banco Central del Ecuador, junio 2003.

³ En el caso del costo de contratación del trabajo, no se debe tender a la igualación del costo de este factor de producción con otros países, ya que el precio del mismo depende de forma endógena, de la eficiencia productiva que alcancen las empresas. Es decir, el costo del factor trabajo no afecta negativamente a la competitividad, mientras la evolución de éste sea acorde a la evolución de la productividad. Por ende, el enfoque de la política de competitividad del país debe ser la de aplicar políticas que incentiven la eficiencia productiva. Sin embargo, se incluye en este documento un análisis de costos salariales en el Ecuador, a fin de compararlo con la evolución de la productividad.

conocer la situación de Ecuador en relación a este aspecto de la competitividad empresarial.

I. Indicadores de costos energéticos

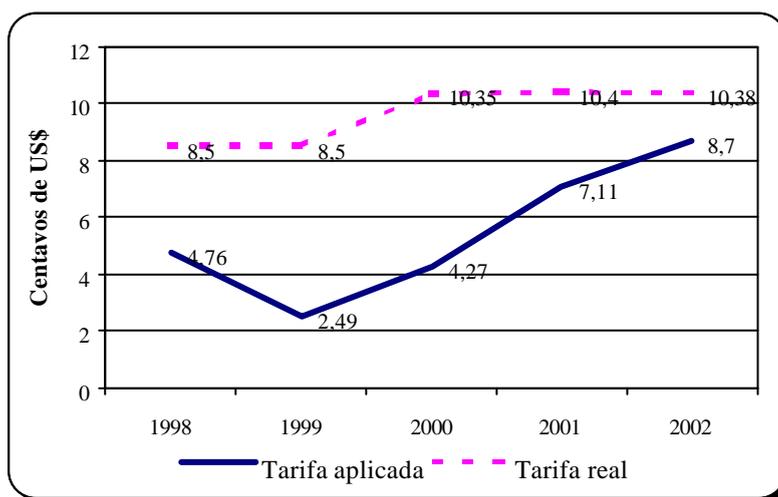
1. Costo de la energía eléctrica en Ecuador y *benchmarking* con países de la región

El costo de la energía eléctrica es un rubro importante en la estructura de costos de las empresas. Con base en un estudio de costos y tarifas realizado en 1998, el CONELEC, a partir de junio de 2000, ha venido incrementando los precios del consumo eléctrico a fin de igualar las tarifas al costo de producción de la electricidad. El valor objetivo del kilovatio /hora es la meta tarifaria que debería alcanzarse a fin de evitar pérdidas económicas en empresas de generación y distribución.

El precio del kilovatio /hora para el sector residencial a octubre de 2002 se ubica en 8,76 centavos de dólar por lo que para alcanzar el valor objetivo o tarifa real determinado por el Consejo Nacional de Electricidad (CONELEC) se requiere una revisión tarifaria del 18,49 por ciento⁴ (Gráfico 1).

Gráfico No. 1

**Evolución de la tarifa de energía eléctrica
1982-2002
Octubre de cada año**



FUENTE: Estadísticas del CONELEC.

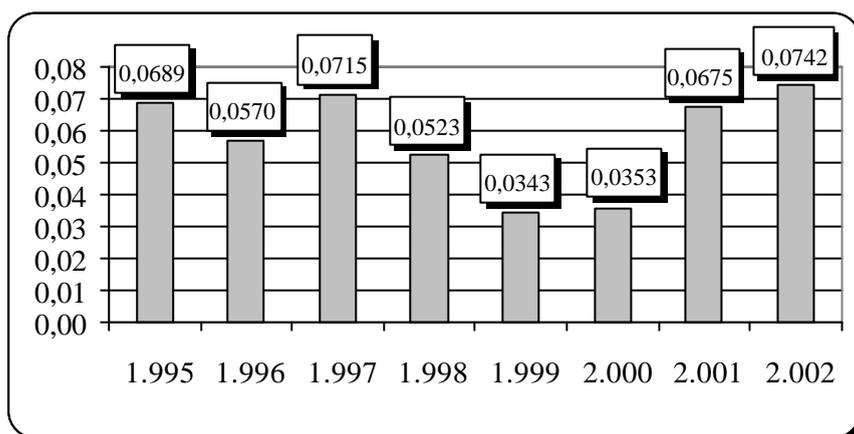
⁴ Diagnóstico del sector eléctrico ecuatoriano, Apunte de Economía No. 31, DGE, Banco Central del Ecuador, julio 2003.

De acuerdo al CONELEC, la tarifa aplicada al sector industrial de alrededor de 7 centavos de dólar por kilovatio / hora ya alcanzó a la tarifa objetivo o real y por lo tanto no se anticipa nuevos ajustes al sector industrial. Sin embargo esta es una tarifa alta en comparación con otros países, lo cual afecta el nivel competitivo del sector productivo.

La problemática del sector eléctrico plantea desafíos que trascienden a la igualación de la tarifa aplicada con el valor real de la misma. La sostenibilidad financiera de las empresas eléctricas de generación y distribución debe también considerar los objetivos de reducción de costos por medio de la disminución de pérdidas negras y la modernización de instalaciones, lo que haría posible ofrecer menores precios de la energía eléctrica, a fin de apoyar la competitividad de las empresas del país. Actualmente, todavía resta mucho por hacer en estos aspectos. Así tenemos que el precio promedio pagado por el sector comercial e industrial en el Ecuador durante el año 2002, es el más alto de los últimos años (Gráfico 2).

Gráfico No. 2

Dólares pagados por kw/h del sector comercial e industrial

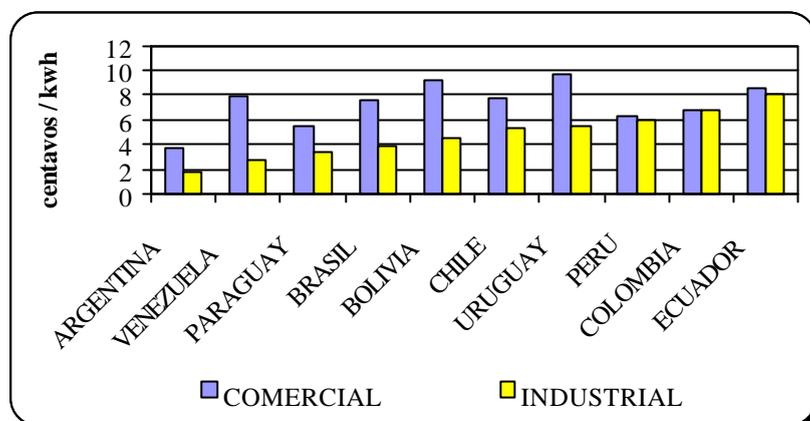


FUENTE: Estadísticas del CONELEC.

Además, en marzo del 2002, la tarifa pagada por el sector industrial en Ecuador es superior a las tarifas que pagan las industrias en el resto de países de América del Sur. El sector comercial también asume costos altos, los mismos que son superados solamente por Uruguay y Bolivia (Gráfico 3).

Gráfico No. 3

Tarifas eléctricas
2002



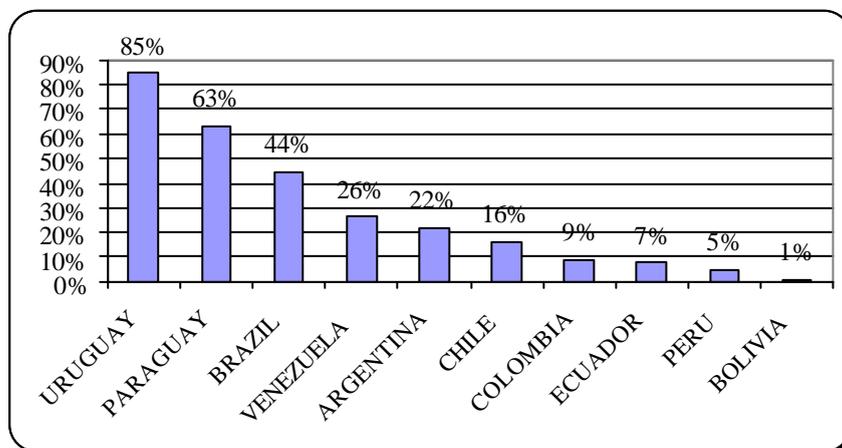
FUENTE: OLADE.

2. Factores determinantes del costo de la energía eléctrica

Al analizar la capacidad hidroeléctrica instalada, se observa que el Ecuador utiliza solamente el 7% de su capacidad hidroeléctrica potencial y en comparación con los países vecinos solamente supera a Perú y Bolivia (Gráfico 4). La baja capacidad instalada hace que el Ecuador posea un déficit en la provisión de energía eléctrica, puesto que de acuerdo a datos oficiales, el 19% de la población total carece de este servicio, lo que afecta seriamente al sector productivo ecuatoriano.

Gráfico No. 4

Porcentaje capacidad hidroeléctrica instalada / potencial
2001

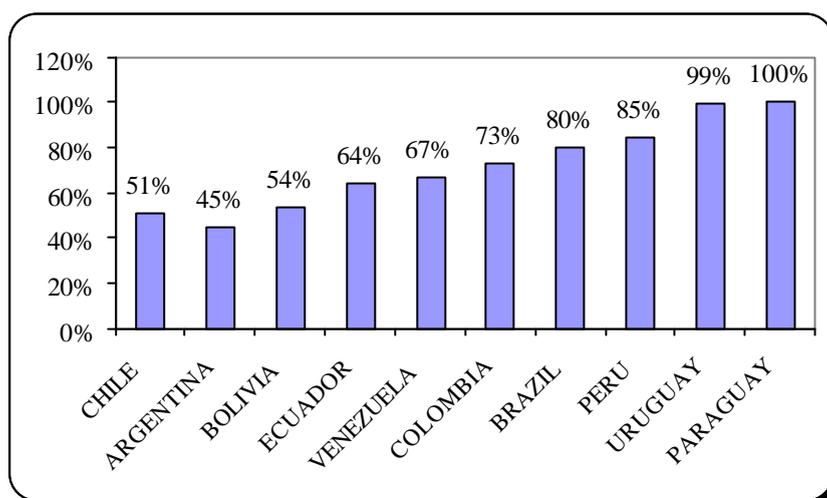


FUENTE: OLADE.

En Ecuador, la generación hidroeléctrica representa el 64% del total de generación de electricidad. El resto es generación térmica. Es importante resaltar que la mayor parte de países vecinos, tienen una participación relativa superior de generación hidroeléctrica (Gráfico 5).

Gráfico No. 5

**Porcentaje de generación hidroeléctrica
2001**



FUENTE: OLADE.

La baja capacidad instalada de generación hidroeléctrica que obliga a una mayor utilización de la generación térmica, constituye un problema estructural que explica en parte los altos costos de la energía en Ecuador.

Otro problema que gravita sobre el costo de la energía eléctrica es el porcentaje de pérdidas de energía, que para el caso ecuatoriano, presenta un panorama poco alentador. En los sistemas de distribución se generan las mayores pérdidas, las mismas que entre los años 1998 y 2000 se incrementaron en 126 GWh, es decir un 6% (ver Cuadro 1).

Cuadro No. 1

**Generación y pérdidas de energía en los sistemas de transmisión
y distribución del país
(Sistema nacional interconectado y no incorporados)**

Descripción		1998	1999	2000	Promedio
Energía generada bruta	GWh	10,890	10,332	10,612	10,611
Autoconsumo generación	GWh	181	197	163	180.3
	%	1.7	1.9	1.5	1.7
Energía generada neta	GWh	10,710	10,135	10,449	10,431
Pérdida en transmisión	GWh	420	325	350	365
	%	3.92	3.21	3.35	3.5
Energía disponible subestaciones De entrega	GWh	10,290	9,810	10,099	10,066
Pérdida en distribución	GWh	2,095	2,053	2,221	2,123
	%	20.36	20.92	21.99	21.1
Energía Facturada (consumo)	GWh	8,195	7,757	7,878	7,943
Pérdida Total	GWh	2,515	2,378	2,571	2,488
	%	23.48	23.46	24.6	23.8

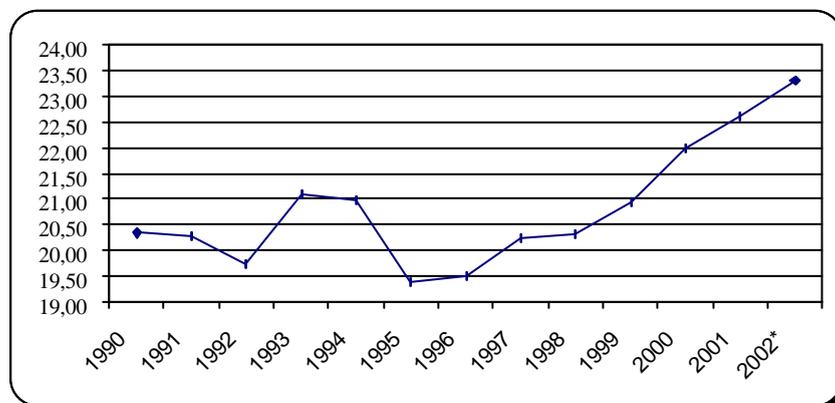
Incluye las E.E. Galápagos y Sucumbíos que son no incorporados.

FUENTE: Plan de Electrificación del Ecuador elaborado por CONELEC.

Más aún, desde el año 1995, las empresas distribuidoras presentan porcentajes crecientes de pérdida de energía, que alcanzan en el año 2002 aproximadamente 23% de la energía generada (Gráfico 6).

Gráfico No. 6

**Pérdidas de energía de las empresas eléctricas distribuidoras
(Porcentaje)**



FUENTE: Estadísticas del CONELEC.

Las cifras del Banco Mundial acerca de las pérdidas en la transmisión como en la distribución de energía eléctrica como porcentaje de la producción total, parecen confirmar que hay problemas con la eficiencia en el manejo de este servicio en el Ecuador: nuestro país tiene el porcentaje más alto de pérdidas de este tipo, dentro de la muestra de países asiáticos, americanos y europeos escogidos como término de comparación (ver Cuadro No. 2).

Cuadro No. 2

**Electric power transmission and distribution losses
(% of output)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Colombia	16	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,8	15,7	22,9	21,7	21,3	21	19,4	21,5	22,1	21,9	21,8	22,1
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,2	8,3	7,6	7,6	7,8	7,9	7,6	8,1	7,5
United States	8,8	7,4	8,2	8,4	6,9	7,1	6,5	5,2	5	9,9	8,7	6,9	7,3	7,5	7	7	6,5	6,4
Venezuela, RB	11,6	9,3	14,2	14,7	14,8	16,3	17,6	17,5	16,2	16,9	18	19,1	18	18,3	19,6	20,8	20,4	21,3
Bolivia	10,5	10,2	9,1	12,5	12,4	12,3	12,8	13,5	13	13	14,7	14,1	14,2	11,6	12,6	11,8	11,7	10,8
Perú	13	12,4	11	9,5	10	11,7	12	13,2	14,2	13,8	17,8	17,8	17,8	17,8	17,8	17,8	15,4	16,1
Ecuador	14,1	14,5	18	18,1	19,7	17,9	22,5	20,1	21,9	22,8	23,2	23,5	22	20,5	19,7	19,7	20,7	22,5
Singapore	5,3	5,1	5,2	5,5	5,5	4,9	5	3,9	3,8	3,8	3,4	4,6	4,7	4,6	4,4	4,4	4,5	4,2
Korea, Rep.	6,3	6,3	6,2	5,9	5,9	5,5	5,4	5,5	5,3	5,6	5,2	5,3	5,5	5,3	4,8	4,7	5	4,2
Hong Kong, China	11,1	11,3	12,3	12,6	11,9	11,7	11,9	4,1	4,5	11,7	11,4	10,8	10,9	11,6	15,2	14,8	14,3	13,9
Malasia	8,6	8,8	9,7	10,3	9,1	10,4	10,4	11	10,8	10,9	9,6	14,1	9,5	16,8	7,9	9,6	11,1	9,2
Thailand	9,8	10,7	9,9	10,7	10,7	11,5	9,8	10,3	10,2	10	10,6	10,8	10,3	8,2	9,6	8,1	8,7	8,7
Chile	12,3	11,1	12,2	14,5	13,5	13,5	13,2	14,7	14,8	11,4	10,6	11,2	10,6	10,4	11	10,4	8,7	9,5
Spain	9,1	8,1	9,3	9,1	9,4	9,4	9,3	9,2	9,7	8,4	9,3	9,4	9,4	9,6	9,4	9,6	9	9,2
Brazil	11,8	11	11,9	11,3	10,8	11,4	12,5	13,5	13,5	14,2	14,2	15,4	14,6	15,2	16,2	16,7	17,2	17
Indonesia	19,1	18,6	19,1	20,2	20,6	19,8	19,7	18,7	16,9	15,8	15,1	14,8	11,9	13,1	12,7	13,6	12,3	11,5

FUENTE: Banco Mundial, World Development Indicators, año 2000.

Las pérdidas de energía de las distribuidoras son de dos tipos: “Pérdidas Técnicas” y “Pérdidas Comerciales o negras”, las que para el año 2000 se situaron en 9.2% y 11.9% respectivamente. Reducir las pérdidas *técnicas* requerirá colocar cables más gruesos, tender una nueva línea y ubicar nuevos transformadores. Es decir, solo la modernización del sistema eléctrico y la adaptación de nueva tecnología permitirían reducir dichas pérdidas.

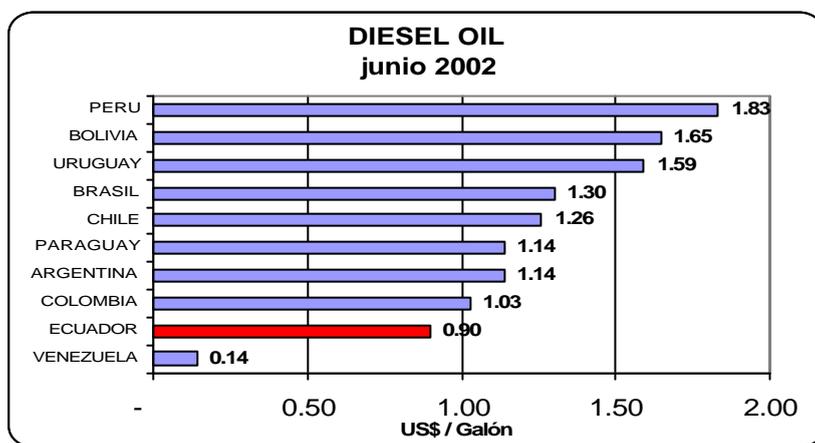
Con relación a las pérdidas *negras*, en 1999 el CONELEC, estableció límites a éstas con el propósito de llegar al 2% en el año 2002. Este objetivo no se alcanzó y se postergó la fecha de su cumplimiento hasta el año 2005. En la actualidad, el nivel de pérdidas no técnicas de las distribuidoras aceptado por el CONELEC para la fijación de tarifas es

del 8.5%, aclarándose que cualquier exceso es asumido por la respectiva empresa distribuidora y no es transferido al consumidor final a través del pliego tarifario que aprueba ese Consejo⁶.

II. Indicadores de costos de combustibles

En Ecuador, los principales combustibles que utilizan las empresas en los procesos productivos, presentan costos relativamente bajos en relación a otros países de la región. Así tenemos que en el año 2002, el costo del diesel en Ecuador fue de 90 centavos de dólar por galón, este valor solamente es más alto que el registrado por Venezuela que tiene un costo de 14 centavos de dólar por cada galón de diesel. Mientras que en Perú y Bolivia, que son los países de la región que registran el costo de diesel más alto, un galón de diesel tiene un precio de 1.83 y 1.65 dólares respectivamente (ver Gráfico 7).

Gráfico No. 7



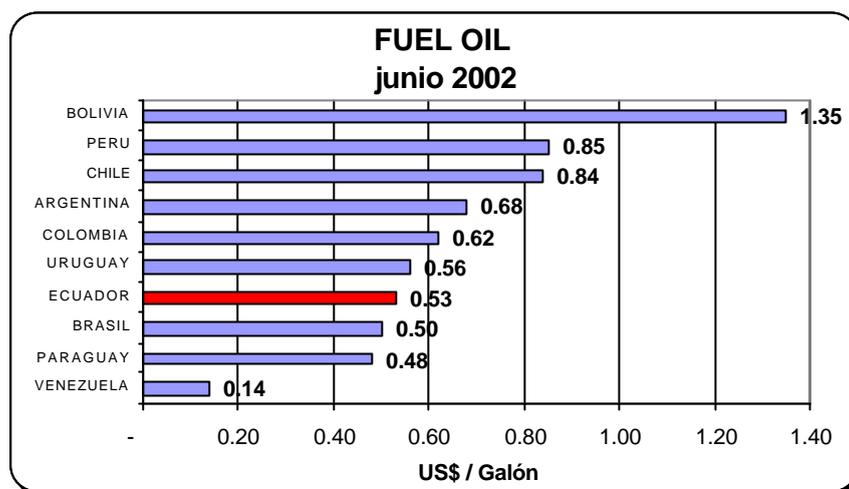
FUENTE: OLADE.

Por otra parte el fuel oil en Ecuador, a junio de 2002, registró un precio de 53 centavos de dólar por galón y está por debajo del valor promedio registrado por los países de la región sudamericana, que fue 66 centavos de dólar por galón. En Venezuela el precio por galón de fuel oil es 14 centavos de dólar y es el más bajo de la región. Además Perú y Bolivia son los países más caros con 1.35 y 0.85 dólares por galón de fuel oil (ver Gráfico 8).

⁵ El pliego tarifario se aprueba con un nivel máximo de pérdidas negras de 8,5%. Por lo tanto las pérdidas que exceden ese porcentaje, son absorbidas por las distribuidoras vía menores costos y/o menor utilidad.

⁶ Diagnóstico del sector eléctrico ecuatoriano, Apunte de Economía No. 31, DGE, Banco Central del Ecuador, julio 2003.

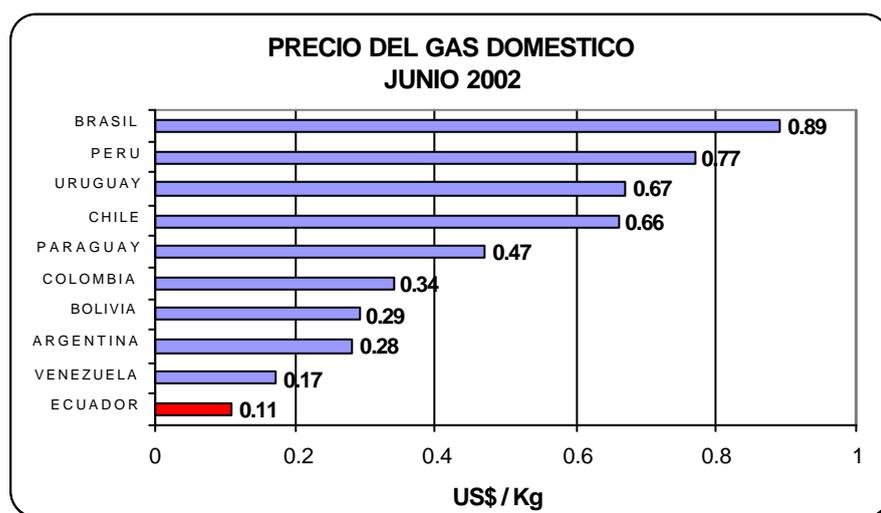
Gráfico No. 8



FUENTE: OLADE.

Finalmente, el gas doméstico en Ecuador registra el precio más bajo de la región (11 centavos de dólar por Kg.). Esta situación es posible gracias al subsidio del Estado, al cual tienen acceso tanto los consumidores industriales como los hogares, lo cual genera presiones fiscales e incentivos al contrabando de cilindros de gas hacia los países vecinos. Especialmente hacia Perú, donde el gas doméstico tiene un costo de 77 centavos de dólar por Kg. (Ver Gráfico 9).

Gráfico No. 9



FUENTE: OLADE.

En conclusión, los costos de los combustibles no representan para las industrias ecuatorianas una desventaja competitiva respecto a otros países. Sin embargo debe

prestarse atención al tema del contrabando en las fronteras, establecer controles más estrictos y en el caso del gas analizar alternativas para la reducción o eliminación del subsidio.

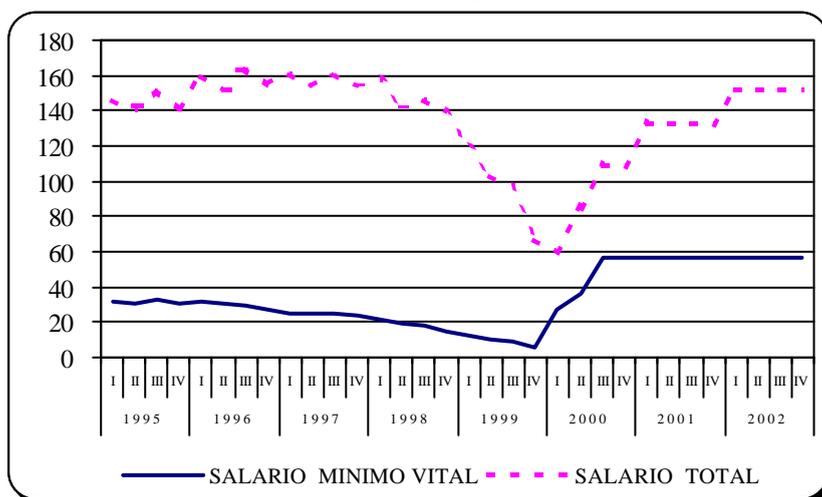
III. Indicadores de costos laborales

El salario total⁷ en dólares experimentó un deterioro a partir del primer trimestre de 1998 hasta el primer trimestre del año 2000, lo cual se explica en parte por la devaluación que experimentó el sucre durante esos meses. Desde el segundo trimestre del año 2000 el salario total se recupera y desde el primer trimestre del 2002 alcanza 151 dólares, con lo cual alcanza niveles muy similares a los que se tenía en el período anterior a la crisis financiera de los años 1998 y 1999 (Gráfico10).

En consecuencia es posible afirmar que el salario total, que constituye una aproximación al costo mínimo en que debe incurrir un empresario para contratar un trabajador cumpliendo la ley vigente, no ha incidido en una pérdida de competitividad por costos de las empresas en el periodo postdolarización, ya que su valor nominal se ha mantenido estable en los últimos años. Adicionalmente, durante el período de la crisis (1998-1999), el salario total disminuyó significativamente, y las empresas que perciben ingresos en dólares (exportadores), mas bien experimentaron una reducción de costos debido a la caída del salario total.

Gráfico No. 10

**Salario mínimo vital y salario total
(dólares)**



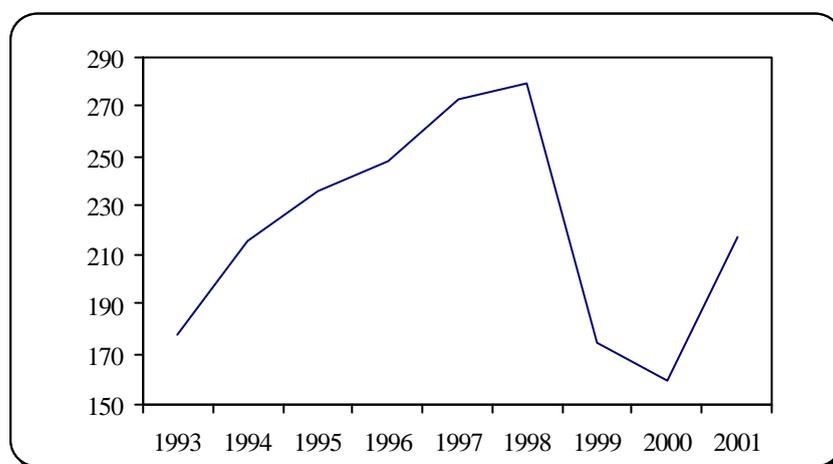
FUENTE: Cuentas Nacionales, Banco Central del Ecuador.

⁷ El salario total corresponde al S.M.V. más aportes del empleador, más remuneraciones complementarias; desde marzo del año 2000 el salario en el sector privado está en proceso de unificación por lo que ya no se separa S.M.V. de los otros componentes salariales (remuneraciones complementarias).

Esta afirmación se confirma al analizar el salario medio pagado en la economía, el cual equivale a las remuneraciones totales de la economía divididas por el número de trabajadores empleados. Se observa que en el año 2001, el salario medio fue de 217 dólares, muy similar al salario medio del año 1994 y por debajo del nivel alcanzado en el año de 1998, cuando registró un promedio de 279 dólares (Gráfico 11). Es decir, a pesar de que el salario medio se ha recuperado en los años posteriores a la crisis financiera, éste aún no alcanza el nivel del periodo precrisis y por lo tanto no es posible afirmar que la recuperación del salario ha incidido en una pérdida de competitividad.

Gráfico No. 11

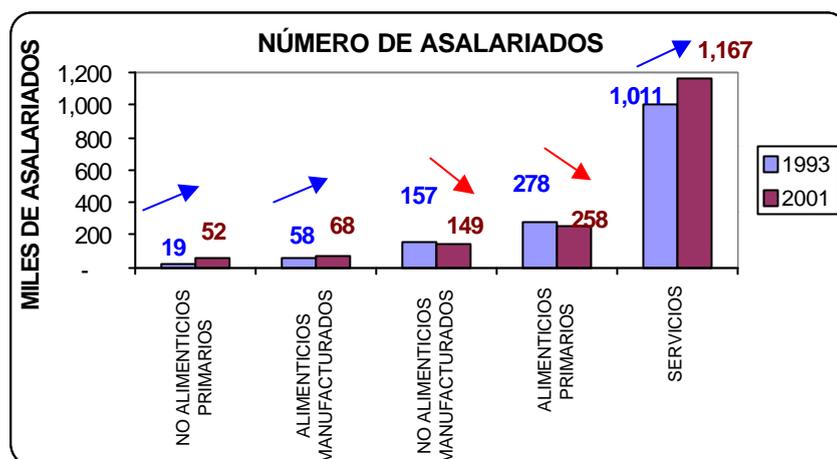
**Salario medio mensual
(dólares)**



FUENTE: Cuentas Nacionales, Banco Central del Ecuador.

Por otra parte en el siguiente gráfico resume la evolución del empleo por sectores entre los años 1993 y 2001. La falta de dinamía en la generación de empleo, evidente sobretodo en el sector de la manufactura de productos no alimenticios, nos lleva a la conclusión de que hay un problema estructural en el sector productivo ecuatoriano que genera una baja generación de empleo. A su vez, la falta de dinamía en el crecimiento de los salarios hace intuir que el problema podría radicar en bajos niveles de progreso tecnológico y por ende de aumento de la productividad, que limita el nivel y el crecimiento de los ingresos reales de asalariados y dueños del capital. En una economía que aumenta sostenidamente su productividad, el salario, así como los retornos al capital en términos reales, deberían estarse incrementando; es decir, el aumento del salario real no implica una pérdida de competitividad si va aparejado de aumentos de productividad. Justamente, el mejoramiento de los niveles de vida de los habitantes de un país solo se puede lograr de manera sostenida cuando hay progreso tecnológico que eleva la eficiencia productiva de las empresas.

Gráfico No. 12



FUENTE: Cuentas Nacionales, BCE.

En el Ecuador el salario real⁸ y la PMEL⁹ siguen trayectorias similares durante casi todo el período analizado, a excepción de los años 1998 y 2001, lo cual implica que los aumentos o disminuciones del salario real durante dicho período no han afectado negativamente a la competitividad empresarial (Gráfico 12). El deterioro de la PMEL a partir del año 1998, revela un problema estructural de las empresas que tiene relación con la falta de adaptación tecnológica y de formación de capital humano, antes que con el incremento del nivel de salarios¹⁰. Adicionalmente, en el año 2001 el nivel de la PMEL es el mismo que se registró en 1995 y a su vez el salario medio real en el año 2001 presenta un nivel similar al del año 1995, lo cual refuerza el argumento de que los costos laborales no están afectando negativamente la competitividad de las empresas en el período post dolarización¹¹ (Gráfico No. 13).

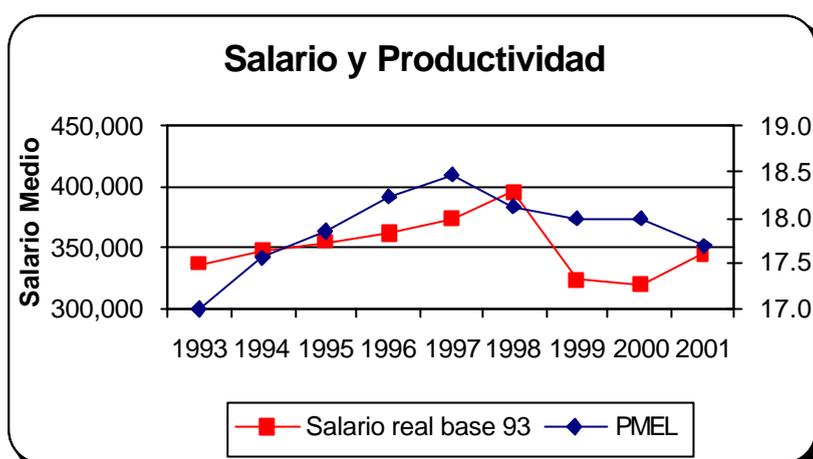
⁸ El salario real está calculado con base en el salario medio y el deflactor implícito del PIB con año base 1993.

⁹ La PMEL es igual al cociente del valor agregado a precios constantes y el número de personas empleadas en cada año.

¹⁰ El deterioro de la PMEL a partir de 1998, también se puede atribuir a la recesión económica que motivó una menor utilización de la capacidad instalada, sin que el número de empleados disminuya inmediatamente en la misma proporción. Dicha rigidez también puede ser la causa del incremento de costos y de la pérdida de productividad.

¹¹ Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política económica, versión preliminar, DGE, Banco Central del Ecuador, octubre 2003.

Gráfico No. 13



FUENTE: Cuentas Nacionales, BCE.

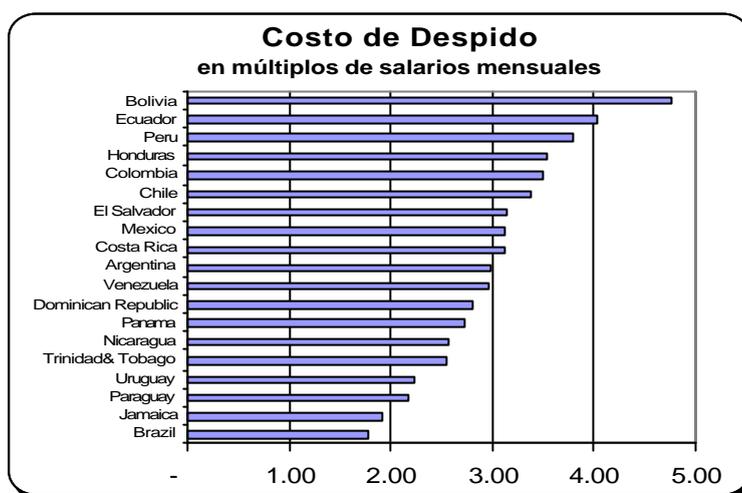
En conclusión, el camino para mejorar la competitividad no es el de mantener salarios bajos, sino más bien implementar incentivos que promuevan el progreso tecnológico de las empresas por medio de la adopción y adaptación de tecnología extranjera, y la capacitación al recurso humano. Esto permitirá que el país entre en un sendero de crecimiento constante de la productividad, lo que elevará la competitividad sistémica y las exportaciones, y además incentivará el aumento de los ingresos reales de los factores de la producción (salarios y retorno al capital) sin que esto involucre un aumento de costos por unidad producida para las empresas.

El análisis de los mecanismos de fijación de salarios, muestra la necesidad de simplificar el proceso de fijación de salarios, y que el mismo incentive la elevación de la productividad. Además, se debe limitar el potencial efecto inflacionario del mecanismo, específicamente cuando el salario es fijado por el CONADES en función de la inflación esperada. Para ello, se sugiere que el aumento del salario nominal se fije en base a la inflación pasada a fin de recuperar la capacidad adquisitiva del período anterior más un indicador de productividad media nacional o sectorial, estableciendo que los aumentos de la productividad se dividan equitativamente entre empresarios y trabajadores. Adicionalmente, el Ministro de Trabajo puede dar libertad a las empresas para establecer negociaciones para fijar salarios en base a aumentos de productividad de la empresa y debe fomentar diálogos tendientes a ello, de tal manera que la negociación empresa - trabajador adquiera mayor importancia en la definición de los salarios que exceden al básico, en base a aumentos de productividad por empresa. Esto fomentaría una cultura corporativa de responsabilidad compartida de los trabajadores y de los empresarios, por lo cual ambos estarían interesados en elevar la productividad ya que las ganancias de productividad beneficiarían a asalariados y dueños del capital y las pérdidas de productividad también serían compartidas por ambas partes¹².

¹² Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política económica, versión preliminar, DGE, Banco Central del Ecuador, octubre 2003.

En lo que respecta a los costos de despido en Ecuador, estos equivalen aproximadamente a 4 meses de la remuneración mensual¹³. El gráfico 14 revela que aún después de que muchos países han reducido los costos del despido durante la década de los noventa, el costo promedio de despedir a un trabajador es todavía alto en Latinoamérica en relación a los países industrializados, donde Bolivia, Ecuador y Perú presentan los costos más altos. Los países industrializados presentan un costo promedio de aproximadamente 1.6 meses de salario medio, mientras en Latinoamérica el promedio es superior a los tres meses¹⁴.

Gráfico No. 14



FUENTE: Pages y Heckman, NBER Working Paper No. 7773.

En Ecuador, el código de trabajo señala que la indemnización por despido intempestivo de trabajadores que tengan hasta tres años de servicio, será de tres meses de remuneración y en adelante se pagará el valor equivalente a un mes de remuneración por cada año de trabajo. Ecuador junto con Bolivia son los países de la región que registran los más altos costos de despido y por lo tanto una reducción de estos costos es procedente y justificable a fin de incentivar la generación de trabajo estable en las empresas¹⁵.

IV. Indicadores de costos financieros

Los intereses pagados por el sector empresarial¹⁶, disminuyeron a raíz de la devaluación de 1999. Sin embargo, a partir del cuarto trimestre del 2000, los intereses pagados

¹³ Código de trabajo, Art. 188, Indemnización por despido intempestivo.

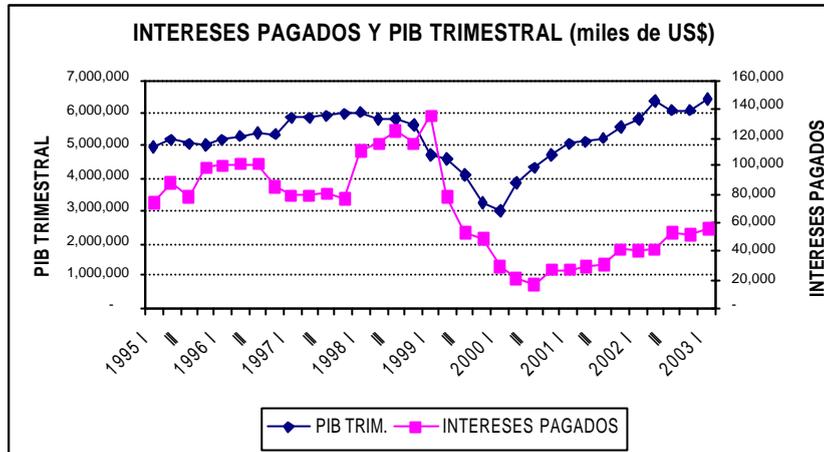
¹⁴ Pages y Heckman, NBER Working Paper No. 7773.

¹⁵ Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política económica, BCE, versión preliminar, octubre 2003.

¹⁶ Los intereses pagados por el sector empresarial están calculados con base en la participación en el volumen de crédito de todos los sectores económicos, exceptuando el volumen de crédito dirigido a "actividades no especificadas" que se atribuye a crédito de consumo. Estos datos son reportados por la Superintendencia de Bancos.

crecen a una tasa promedio trimestral del 15% mientras el PIB trimestral crece a una tasa promedio del 4% en el mismo período (Gráfico 15).

Gráfico No. 15

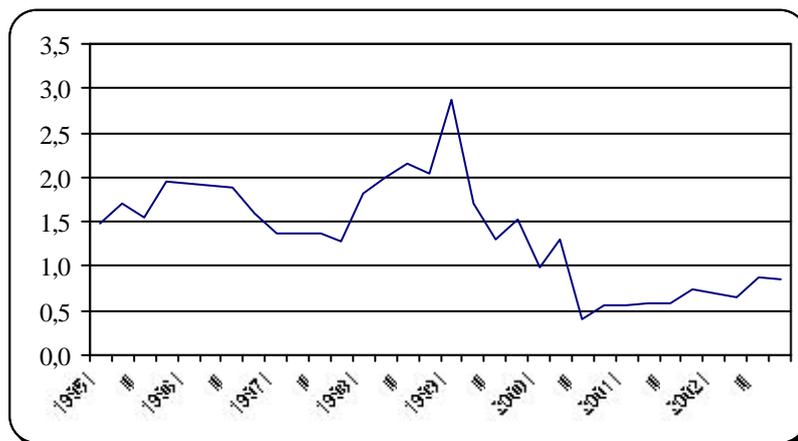


FUENTE: Cuentas Nacionales, BCE.

En consecuencia, los intereses pagados por el sector productivo a los bancos privados como porcentaje del PIB, se incrementaron de un 0.4% en el tercer trimestre del 2000 a un 0.9% en el cuarto trimestre del 2002 (Gráfico 16).

Gráfico No. 16

Intereses pagados por las empresas como porcentaje del PIB



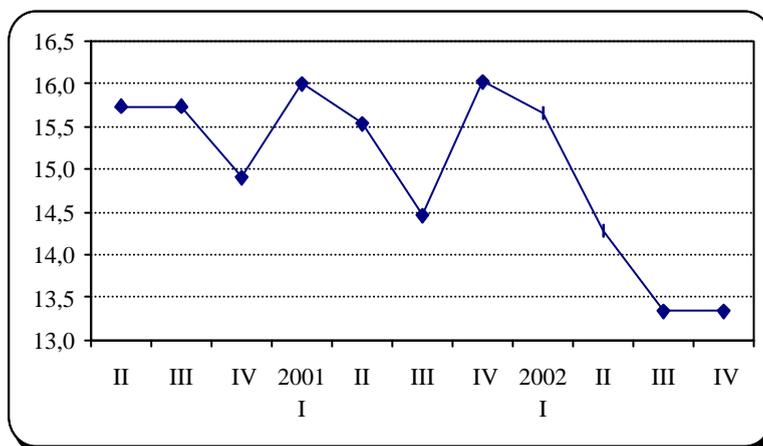
FUENTE: Cuentas Nacionales, BCE.

La relación entre los intereses pagados y el PIB, es un indicador del costo financiero que paga el sector productivo en el Ecuador y, como se señaló anteriormente, los datos disponibles evidencian un incremento en dichos costos. Tal situación deriva en un deterioro de la competitividad de las empresas y exige que se adopten medidas tendientes a reducir las tasas de interés.

A pesar que la tasa activa referencial¹⁷ promedio ha disminuido desde 16% en el cuarto trimestre del 2001, hasta el 13.3% para el tercer y cuarto trimestre del 2002; ésta todavía es alta en relación a las tasas de interés de otros países, señalando que en términos de costo del financiamiento bancario, las empresas ecuatorianas del sector transable¹⁸, tienen una desventaja competitiva frente a sus similares de otros países (Gráfico 17).

Gráfico No. 17

Tasas activas



FUENTE: Información Estadística Mensual de BCE.

Efectivamente a diciembre de 2002 Ecuador tiene una tasa activa real¹⁹ de 10.27%, la misma que es superior a las tasas activas reales en moneda extranjera registradas por Bolivia (9.03%), Perú (7.65%) y Costa Rica (7.05%) (Cuadro No. 3).

¹⁷ Tasa promedio ponderada de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados al sector corporativo.

¹⁸ Exportador, importador o productor para el mercado nacional de bienes sustitutos de productos importados.

¹⁹ Igual a la tasa activa nominal menos la inflación internacional. Se utilizó la inflación internacional ya que esta es la inflación relevante para el sector transable ya que los precios de los productos que comercializa solo pueden incrementarse al ritmo de la inflación internacional.

Cuadro No. 3

Tasas activas reales (diciembre de 2002)

Ecuador	10.27%
Bolivia	9.03%
Perú	7.65%
Costa Rica	7.05%

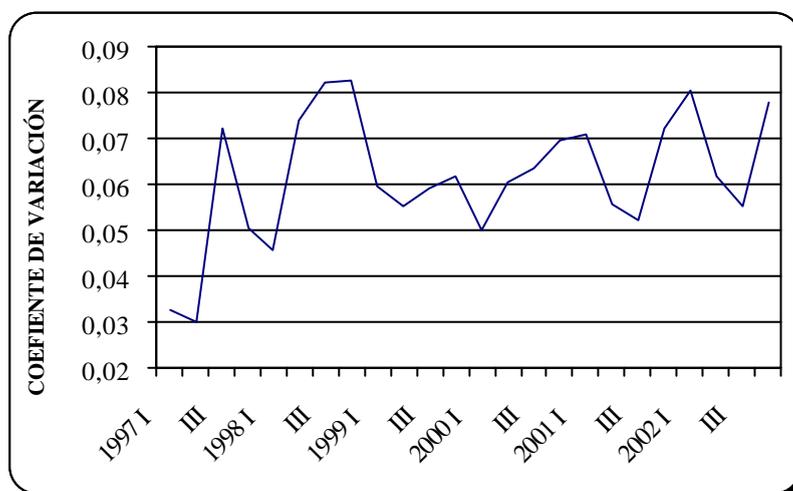
FUENTE: Fondo Latinoamericano de Reserva (FLAR) y Economist Intelligence Unit.

ELABORACION: Banco Central del Ecuador.

Las tasas de interés activas, presentan una elevada volatilidad²⁰. Así se observa que en el cuarto trimestre del 2002 las tasas activas referenciales presentaron un coeficiente de variación de 0.08, que se encuentra entre los más altos de los últimos seis años (Gráfico 18).

Gráfico No. 18

Volatilidad de las tasas de interés activas referenciales



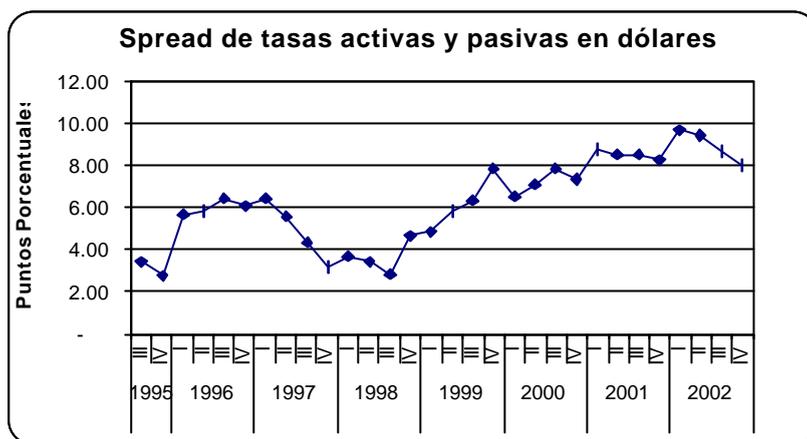
FUENTE: Información Estadística Mensual de BCE.

Durante el año 2002 el spread²¹ financiero disminuyó sistemáticamente. Sin embargo todavía es mayor a los niveles registrados en la época precrisis. Además es evidente la tendencia creciente que el spread registró entre el tercer trimestre de 1998 y el primer trimestre de 2002. (Gráfico 19).

²⁰ La volatilidad está medida a través del coeficiente de variación de las tasas de interés activas referenciales.

²¹ El spread está calculado como la diferencia entre la tasa activa referencial menos la tasa pasiva referencial.

Gráfico No. 19



FUENTE: Cuentas Nacionales, BCE.

Un estudio²² sobre los determinantes del spread y de la tasa de interés activa en el mercado ecuatoriano, concluye que la ampliación del spread en los últimos años, así como la reticencia a la baja de la tasa de interés activa, se deben a problemas estructurales tanto en el sistema financiero como en el sector real de la economía, relacionados con una alta concentración del mercado bancario, ausencia de prestamista de última instancia y alto riesgo de no pago del sector productivo percibido por el sector bancario, lo cual aumenta la preferencia por liquidez de los bancos.

El mismo estudio sugiere que las soluciones en el corto plazo deben contemplar la creación de un seguro de crédito a las exportaciones, la implementación de un mecanismo de salvaguardias cambiarias y una reforma al mecanismo de fijación de tasas de interés en el mercado de crédito bancario (consistente en liberalizar las tasas de interés para los créditos destinados a consumo y vivienda, y, mantener la tasa máxima convencional calculada en base a la tasa activa del sector corporativo, solo para los créditos al sector empresarial²³). Además, propone que la Superintendencia de Bancos emita una resolución que obligue a las instituciones financieras a transparentar la información relativa al costo efectivo²⁴ de las operaciones de crédito a fin de eliminar las asimetrías de información en este mercado. En el largo plazo propone la creación de un Fondo Nacional de Microcrédito (FNM), el fortalecimiento y unificación de la banca de segundo piso, para ampliar la cobertura financiera a zonas rurales y sectores económicos específicos, el desarrollo de un sistema de innovación que permita alcanzar mayores niveles de productividad y de esta manera mejorar la competitividad de las empresas y reducir el riesgo percibido por el sector financiero en la colocación del crédito. Otra reforma importante es el proyecto de creación de burós de información crediticia que impulsa la Superintendencia de Bancos y que está orientado a mejorar el

²² Determinantes del spread y de las tasas de interés en el mercado doméstico, Dirección General de Estudios, versión preliminar, junio 2003.

²³ Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

²⁴ La tasa de interés efectivamente pagada excede a la tasa de interés pactada. El costo efectivo del crédito incluye además de la tasa de interés pactada, las comisiones cobradas por la institución financiera.

sistema de información que utilizan los diferentes agentes económicos que tienen que tomar decisiones crediticias.

El sistema financiero debe ser un aliado estratégico de las empresas para mejorar su productividad y competitividad, aportando estabilidad y confianza que promuevan la inversión productiva de largo plazo, a través de menores tasas de interés, menor volatilidad, y menores márgenes de intermediación. Las reformas sugeridas anteriormente, permitirán mejorar los estándares del sistema financiero ecuatoriano y modernizar su gestión.

V. Indicadores de carga impositiva

En cuanto a la estructura tributaria, se observa que la tasa del impuesto a la renta que las empresas deben pagar en Ecuador es inferior a las tasas, que por este concepto, se pagan en la mayor parte de países de la región (ver Cuadro No. 4).

Cuadro No. 4

**Tasa de impuesto a la Renta⁽¹⁾
Año 2002**

Argentina	35%
Bolivia	25%
Brasil	15%
Chile	15%
Colombia	35%
México	35%
Panamá ⁽³⁾	30%
Paraguay	30%
Perú	30%
Uruguay	30%
Venezuela	15% al 34%
Ecuador	25%

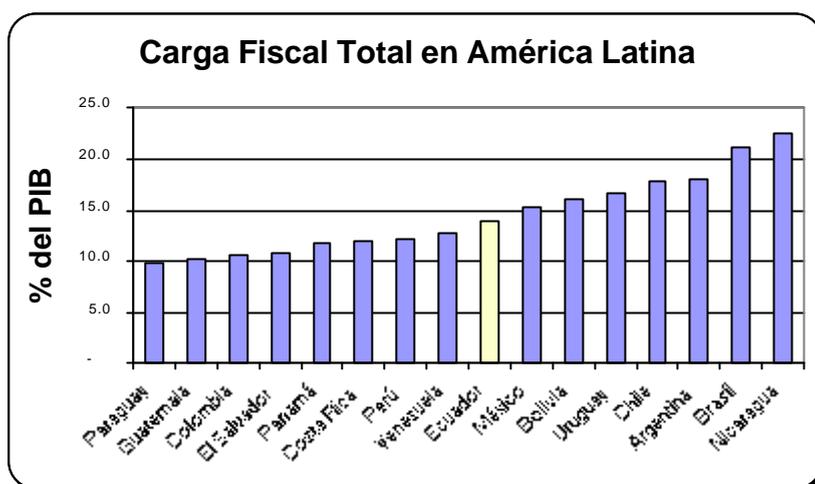
(1) Para personas jurídicas.

(3) Información del año 2001.

FUENTE: Servicio de Rentas Internas.

Además, cuando se analiza entre algunos países de América Latina la carga fiscal, entendida como todos los pagos de carácter obligatorio que se realizan al Gobierno General, excluyendo las contribuciones a la Seguridad Social, se observa que la carga tributaria como porcentaje del PIB en Ecuador en el año 2000 fue 13.9%. Este valor se aproxima al promedio registrado por la muestra de países que se presenta en el Gráfico No. 20.

Gráfico No. 20



FUENTE: Un comparativo Internacional de la Recaudación Tributaria, Banco de México, mayo 2003.

La información analizada anteriormente, refleja que la carga impositiva que enfrentan las empresas en Ecuador, no está sobredimensionada en comparación con otros países de la región. Sin embargo, en la práctica la carga impositiva a las utilidades de las empresas es mayor al impuesto a la renta debido a la repartición del 15% de utilidades entre los trabajadores, con lo cual la carga impositiva en el caso del Ecuador asciende al 36%. El mecanismo de repartición de utilidades no es una práctica común en todos los países de América Latina. En Perú esta práctica es diferenciada por sectores y varía entre un 5% y 20%; en otros países como Paraguay, Colombia, Bolivia, El Salvador, Guatemala y Costa Rica la repartición de utilidades no es obligatoria y más bien depende de las políticas de cada empresa. Al comparar la carga impositiva total de los países para los cuales se dispone de información tanto del porcentaje del impuesto a la renta, como del porcentaje de repartición de utilidades a los trabajadores²⁵, se deduce que el Ecuador tiene la más alta carga impositiva entre ellos.

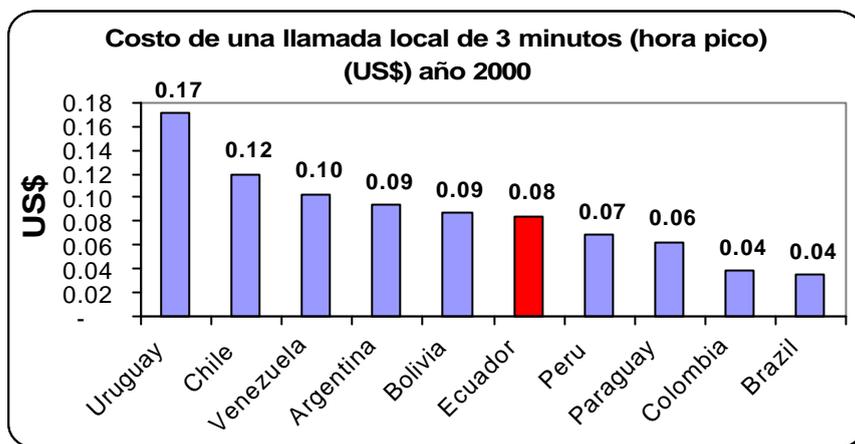
Una alternativa de reforma en este tema puede ser reducir el porcentaje de repartición obligatoria del 15% al 5%, con lo cual se reduciría la carga impositiva efectiva que asumen las empresas en Ecuador y ésta se ubicaría en los niveles medios en relación con la carga impositiva de otros países de la región, de acuerdo a las tasas de impuesto a la renta por país registradas en el Cuadro 6. De esta manera se esperaría estimular la inversión productiva y disminuir los incentivos a llevar doble contabilidad y tercerizar el personal. Adicionalmente, es necesario vincular el reparto de las utilidades a una medición del rendimiento y no necesariamente a los parámetros definidos por la actual normativa, la cual establece que el 10% de la utilidad se distribuirá entre todos los trabajadores en función directa con el tiempo trabajado durante el período del ejercicio y los 5 puntos porcentuales restantes en función del número de cargas familiares. Como se observa, esta norma no está orientada a resultados, ya que no premia el desempeño del trabajador sino su permanencia en la empresa.

²⁵ Paraguay, Colombia y Bolivia.

VI. Costos de telefonía fija y celular

En Ecuador, el costo de una llamada local desde un teléfono fijo fue 8 centavos de dólar en el año 2000. Este valor es inferior al promedio de los países de América del Sur, por lo cual no constituye una carga muy relevante en la estructura de costos de las empresas, al menos en comparación con otros países de la región.

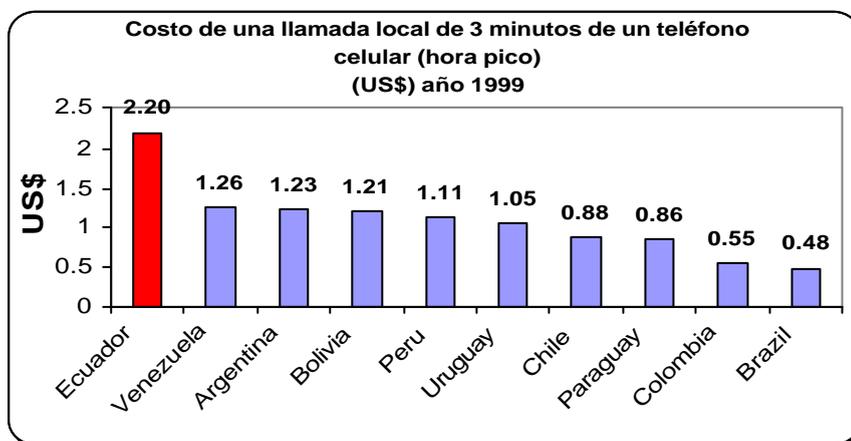
Gráfico No. 21



FUENTE: ITU, World Telecommunication Indicators 2002.

Por el contrario, en cuanto al costo de la telefonía celular, Ecuador es el más caro entre los países de América del Sur. El valor de una llamada de 3 minutos desde un teléfono celular fue de 2.2 dólares en el año 1999. Este precio es el doble del valor promedio del resto de países de la región. Tal situación ha influido para que en el año 2001, Ecuador registre 6.7 suscriptores de celulares por 100 habitantes, siendo este indicador uno de los más bajos de América del Sur, superando solamente a Perú que registra 5.9 suscriptores de celulares por 100 habitantes. Lo anterior demuestra que, a pesar de que, en los últimos años, nuestro país presentó una penetración importante del servicio de telefonía celular, todavía no alcanza los niveles de países vecinos y continúa siendo uno de los más caros de la región.

Gráfico No. 22



FUENTE: ITU, World Telecommunication Indicators 2002.

La mayor utilización de las tecnologías de la información y las comunicaciones, por parte de las empresas, es un elemento competitivo importante, en la medida que permite alcanzar mayores niveles de productividad y favorece una mejor integración de sistemas, la modernización de la estructura administrativa y un acceso más fácil a nuevas tecnologías y a nuevos mercados. Por lo tanto es necesario mejorar la infraestructura de telecomunicaciones y conectividad, a fin de apoyar eficazmente la gestión del sector productivo.

Bibliografía

Diagnóstico del sector eléctrico ecuatoriano, Apunte de Economía No. 31, DGE, Banco Central del Ecuador, julio 2003.

Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política económica, versión preliminar, DGE, Banco Central del Ecuador, octubre 2003.

Código de trabajo, Art. 188, Indemnización por despido intempestivo.

Pages y Heckman, NBER Working Paper No. 7773.

Información Estadística Mensual de BCE, varios períodos.

Determinantes del spread y de las tasas de interés en el mercado doméstico, Dirección General de Estudios, versión preliminar, junio 2003.

Un comparativo Internacional de la Recaudación Tributaria, Banco de México, mayo 2003.

ITU, World Telecommunication Indicators 2002.

WDI, World Development Indicators, año 2000.