

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación de grado previo a la obtención del título de economista**

*Adopción de los TBI (tratados bilaterales de inversión) como mecanismos para la atracción de IED (Inversión Extranjera Directa) en el Ecuador*

*Periodo 2002-2013*

**Diego Alejandro Rivadeneira Tapia**

**drivadeneira77@gmail.com**

**Director: Mtr. Carlos de la Torre**

**cdelatorre@puce.edu.ec**

**Quito, Abril de 2017**

## **Resumen**

A partir de la época de los 80 para el Ecuador no fue suficiente el ahorro generado internamente, por lo que se necesitaba la afluencia de recursos desde el exterior (en forma de IED o de préstamos netos) para sustentar un crecimiento económico, razón por la cual para los años 90 el país conformó un proceso de aplicación de políticas de liberalización comercial, restructuración institucional y normativa con la finalidad de incentivar la IED, como parte de este mecanismo se negoció y suscribió 27 TBI en el periodo comprendido entre los años 1969 y 2002. Sin embargo los flujos de IED en el país han representado un comportamiento relativamente bajo con respecto al PIB y la FBKF generado durante el periodo de 2002 y 2013, periodo en el cual entraron en vigencia los TBI y se esperaba que dicha inversión aumente. Bajo este contexto es importante analizar desde el punto de vista macroeconómico si los TBI influyeron como parte de las políticas optadas por el país para la atracción de la IED.

**Palabras claves:** IED, TBI, flujos de capital, acuerdos, ahorro, inversión

## **Abstract**

From the time of 80s for the Ecuador wasn't enough savings internally, by what the influx of resources from the outside (in the form of FDI or net lending) was needed to sustain economic growth, reason why for the 1990s the country constituted a process of trade liberalization policies institutional and regulatory restructuring with the aim of encouraging FDI, as part of this mechanism is negotiated and signed 27 BIT in the period between 1969 and 2002. However, FDI flows in the country have represented a relatively low behaviour with respect to GDP and the FBKF generated during the period 2002-2013, period in which the BIT came into force and it was expected that such investment would increase. In this context it is important to analyse from the macroeconomic point of view whether BIT influenced as part of the country's chosen policies for the attraction of FDI.

**Keywords:** FDI, BIT, capital flows, agreements, savings, investment

### ***Agradecimientos***

Dentro de esta etapa quiero agradecer a Dios que me ha mantenido con fuerzas y ha sido mi guía durante este camino. A mis padres que con su cariño y ejemplo me han incentivado siempre para cumplir mis metas. A mis hermanos por brindarme su apoyo incondicional y a mis amigos por llenarme de buenos momentos en mi vida.

Gracias por ser parte de esta etapa importante!

### ***Dedicatoria***

A mis padres por ser el motor principal que conduce mi vida hacia adelante y a mis hermanos por ser el copiloto perfecto en este largo viaje.

# Adopción de los TBI como mecanismos para la atracción de IED en el Ecuador Periodo 2002 - 2013

<b>Introducción</b> .....	<b>10</b>
<b>Metodología de trabajo</b> .....	<b>12</b>
Justificación del estudio .....	12
Preguntas de Investigación .....	13
Pregunta general .....	13
Preguntas Específicas .....	13
Objetivos de la investigación.....	13
Objetivo general .....	13
Objetivos específicos .....	14
Metodología de investigación.....	14
Alcance de la investigación .....	14
Diseño de Investigación.....	14
Procedimiento Metodológico .....	15
<b>Fundamentación teórica</b> .....	<b>16</b>
Igualdad entre inversión y ahorro .....	16
Teoría de crecimiento económico a partir de la inversión en el largo plazo .....	18
Modelo de crecimiento de Solow .....	18
Teoría explicativa de comercio internacional.....	21
Modelo de Hecksher-Ohlin (H-O).....	21
Definición de Inversión Extranjera Directa (IED) .....	22
División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.....	22
Organización Mundial del Comercio .....	22
Fondo Monetario Internacional .....	22
Banco Mundial .....	23
Teorías de Inversión Extranjera Directa (IED).....	23
Meta-Análisis de los efectos spillover que puede generar la IED.....	23
Análisis de las teorías de las IED partiendo de mercados imperfectos .....	25
Motivaciones de la IED .....	25
Inversión Extranjera Directa y comercio internacional.....	26
IED y Formación de capital.....	28

Falta de política para la IED .....	29
Definición de Tratados de Inversión Bilaterales .....	30
Aportes de la relación de los TBI con la IED .....	31
Relación entre los flujos de IED y los TBI.....	31
Soberanía comercial para la credibilidad.....	32
Tratados de inversión bilaterales e inversión extranjera directa.....	32
Anatomía del impacto de los TBI en las empresas multinacionales .....	33
Hechos estilizados sobre el TBI y la liberalización unilateral de la IED .....	33
Los Derechos del Inversionista Extranjero de demandar al Estado Anfitrión .....	34
Garantías sustantivas para el inversor extranjero .....	35
Los efectos de reputación del Tratado de Inversión dispuestas sobre la IED .....	36
<b>Capítulo I.....</b>	<b>38</b>
Contexto histórico internacional para la apertura de la IED .....	38
Proyecto neoliberal en las relaciones internacionales .....	40
Las instituciones financieras internacionales .....	41
Materialización de la ofensiva ideológica y del proyecto político .....	43
Contexto histórico nacional en que Ecuador suscribió la mayor parte de los TBI ámbito político - económico .....	44
Evolución económica desde 1985 .....	44
Participación pública y privada .....	47
Capacidades internas: El ahorro nacional y el financiamiento de la inversión real. Realidades sobre los recursos externos (IED, Endeudamiento) .....	48
La transformación del Estado para la captación de recursos externos. Políticas de atracción de la IED .....	50
Presión internacional .....	51
Políticas y medidas legales de atracción de la IED .....	51
Ley de Modernización, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada .....	52
Reformas a la Ley de Hidrocarburos .....	53
Ley General de Instituciones Financieras.....	54
Ley de Comercio Exterior e Inversiones .....	54
Ley de Promoción y Garantía de Inversiones.....	54
Adhesión a la Organización Mundial de Comercio .....	55
Historia de Adopción de los TBI.....	55

Años sesenta .....	56
Años setenta.....	57
Años ochenta .....	58
Años noventa .....	59
Los años 2000 - 2010 .....	59
<b>Capítulo II.....</b>	<b>61</b>
Análisis de los flujos de IED de Ecuador y su relación con los TBI.....	61
La Inversión directa .....	61
La Inversión en Cartera .....	62
La IED en Ecuador no ha significado un aporte relevante al crecimiento económico de Ecuador .....	63
Flujos de IED por sector de actividad económica y por país de origen .....	67
Los TBI no son tan determinantes como se piensa para atraer IED.....	70
Evolución histórica de la IE en Ecuador y su relación con los TBI .....	76
Análisis de la IED por sector de destino .....	77
Identificación de áreas económicas en que han intervenido las empresas y delimitación territorial de zonas de influencia .....	81
Evolución de la producción local, petrolera y no petrolera.....	83
Aporte económico de los sectores de las correspondientes inversiones.....	86
Encadenamientos en la clasificación sectorial de la economía de Ecuador .....	87
Condiciones tecnológicas a la salida de las empresas .....	88
Generación de empleo .....	88
Análisis de otros factores que inciden en la atracción de IED y las posibilidades de competitividad de Ecuador para atraerla .....	89
<b>Capítulo III.....</b>	<b>94</b>
La legislación interna como un mecanismo soberano para limitar posibilidad de demandas de inversionistas extranjeros.....	94
Criterios para mejora la legislación interna de inversión .....	96
Ejemplos de legislación extranjera que podrían resultar útiles para el Ecuador en materia de Protección de Inversiones Extranjeras. ....	97
Alternativas al sistema de protección de inversiones internacional .....	99
Criterios Generales para un tratado alternativo de promoción y protección de inversiones.....	99
Iniciativas de otros países respecto de la revisión del régimen de protección de inversiones.....	111

Posiciones de los Estados .....	114
<b>Conclusiones.....</b>	<b>122</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>124</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>126</b>
Anexo 1: Posición de la Inversión Internacional.....	126
(USD Millones) .....	126
Anexo 2: IED compuesta por flujos .....	127
(USD Millones) .....	127
Anexo 3: IED por rama de actividad económica.....	128
(USD Millones) .....	128
Anexo 4: IED por país de origen .....	129
(USD Millones) .....	129
Anexo 5. Ubicación territorial de las empresas de inversión extranjera bajo auditoría .....	132
Anexo 6: Producción Cantonal Petrolera .....	134
Anexo 7: Producción Cantonal No Petrolera .....	136
<b>Bibliografía.....</b>	<b>138</b>

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Porción del ingreso destinado al ahorro .....	17
Gráfico 2: Variación del stock de capital .....	19
Gráfico 3: Equilibrio en la economía en estado estacionario .....	20
Gráfico 4: Producto Interno Bruto y Formación Bruta de Capital Fijo (Precios Corrientes / Millones de dólares).....	46
Gráfico 5: FBKF Público y Privado .....	48
Gráfico 6: Formación Bruta de Capital, Ahorro Nacional, Ahorro Externo Neto .....	49
Gráfico 7: Relación de la IED en porcentajes de PIB (2002-2013) .....	63
Gráfico 8: Flujos financieros acumulados de IED (2002-2013).....	65
Gráfico 9: Rentabilidad media de la IED en el Ecuador .....	66
Gráfico 10: Flujos financieros de IED por rama de actividad económica.....	67
Gráfico 11: Flujos de IED por país de origen en el periodo 2002-2013 (países con mayor porcentaje de IED).....	70
Gráfico 12: IED por grupo de países (2000-2013) .....	71
Gráfico 13: IED por principales países (2000-2013).....	72
Gráfico 14: IED por países Latinoamericanos (2000-2013) .....	74
Gráfico 15: Evolución de la IED de países con y sin TBI (2000-2013).....	76
Gráfico 16: Evolución de la IED como porcentaje del PIB (2002-2013) .....	77
Gráfico 17: Porcentaje de IED por rama económica.....	79
Gráfico 18: Porcentaje de casos de demandados.....	82
Gráfico 19: Tasa de Crecimiento Petrolera y no Petrolera (2007 - 2010).....	85
Gráfico 20: América Latina y el Caribe: Rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas de la región según sectores (2010).....	91

## Índice de tablas

Tabla 1: Evolución económica / Tasa de crecimiento .....	44
Tabla 2: Participación pública y privada en la Formación Bruta de Capital Fijo .....	47
Tabla 3: La Formación Bruta de Capital, Ahorro Nacional y Ahorro Externo Neto (Millones de dólares).....	49
Tabla 4: Nueva modalidad de contratación petrolera.....	53
Tabla 5: Inversión extranjera directa en el periodo 2002-2013.....	61
Tabla 6: Flujos de inversión de cartera en el periodo 2000-2013 .....	63
Tabla 7: IED por grupo de países (2000-2013) .....	71
Tabla 8: Principales países inversores por sectores económicos y su condición respecto a TBI (porcentaje de representación).....	72
Tabla 9: Importancia de la IED en Ecuador según su región de origen .....	75
Tabla 10: Distribución de la IED por rama económica y su dinámica de crecimiento ..	77
Tabla 11: Clasificación de empresas y casos de demandas presentadas contra Ecuador	82
Tabla 12: Evolución de la Producción en Provincias intervenidas .....	84
Tabla 13: Valor Agregado Bruto por Industrias .....	86

## *Introducción*

La crisis económica que se generó entre los dos grandes conflictos bélicos a escala mundial del siglo XX, trajo como consecuencia áreas devastadas con menor capacidad para su desarrollo, surgiendo la necesidad de crear incentivos como flujo de capitales para fortalecer su producción. La misma que fue paulatinamente aprovechada por un surgimiento de negocios, que después de haber copado sus mercados internos, buscaron la manera de extenderse más allá de sus fronteras. La oportunidad se ofreció para las economías emergentes y en aquellas con menor desarrollo, donde encontraron condiciones flexibles y favorables, como mano de obra barata, materias primas ausentes o que escaseaban en sus países de origen y recursos naturales abundantes a su disposición, asegurando un creciente y firme campo de acción que genera promisorias rentabilidades (Aggarwal, 1980).

Las empresas transnacionales surgieron y se multiplicaron con el amparo del componente financiero, posesionándose en numerosos territorios que les ofrecieron altos índices de plusvalía para sus inversiones; en complicidad de organismos multilaterales de créditos que intervinieron en asuntos públicos, obtuvieron ventajas productivas y competitivas, garantizando riesgos mínimos y la libre flujo de capitales, para completar la concentración del poder económico y financiero promovido por el modelo capitalista.

Los inversionistas luego de haber copado sus mercados internos, buscaron condiciones favorables como mano de obra barata, materias primas que escaseaban en sus países de origen y recursos naturales abundantes a su disposición, para ingresar fondos y ejecutar sus actividades, que posteriormente remitirán el capital y sus ganancias a su país sede o un tercer país para extenderse más allá de sus fronteras y multiplicarse. Mientras que los intereses del Estado receptor de la inversión se orientan hacia el desarrollo de su economía a través de una mejora en la producción, innovación tecnológica, generación de empleo, control en el flujo de transferencias de gran valor para proteger políticas públicas nacionales. En otras palabras los intereses de los inversionistas extranjeros y el Estado anfitrión están en contraposición respecto de la transferencia de divisas (Aitken, 1994).

Esta diferencia de intereses ha llevado a que las grandes empresas aseguren sus inversiones mediante la suscripción de un aparato jurídico conocido como tratado de inversión bilateral (TBI) que celebra el estado con el inversor extranjero para su protección en un marco legal estable sometido a jurisdicciones internacionales, siendo la más conocida como CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversión) operando en las oficinas del Banco Mundial creado por el Convenio de Washington de 1965<sup>1</sup>, con la finalidad de proporcionar un espacio para la resolución de conflictos entre las partes afectadas.

En pleno auge de la aplicación de políticas orientadas a incentivar el libre flujo de capitales en América Latina, varios países como Argentina, Venezuela, Cuba, Chile, Bolivia, Ecuador entre otros, optaron por la negociación de TBI como uno de los ejes de su política exterior. En el caso del Ecuador se negociaron 27 TBI, en el periodo comprendido entre los años 1969 y 2002, ya que se necesitaba la afluencia de recursos desde el exterior (en forma de IED y de préstamos netos) debido a que no fue suficiente el ahorro generado internamente para sustentar un crecimiento.

Bajo este contexto el presente estudio procura realizar un análisis de los efectos de la suscripción de tratados bilaterales de inversión (TBI) para el período 2002-2013 en términos de la incidencia hacia la IED en el Ecuador, y los beneficios que se derivarían para la economía, en contraste con lo que anticipa la teoría respecto de la relación entre flujos de inversión externa, crecimiento y desarrollo económico para el país origen de la inversión.

La mayor parte de los flujos de capital que entraron al Ecuador dentro del periodo de análisis se destinaron a aumentar el patrimonio neto de las empresas en el Ecuador, mas no una entrada significativa de nuevas participaciones de capital o acciones como deberían reflejarse si tomamos en cuenta el supuesto que la adopción de los TBI para un país en vías de desarrollo tiende a aumentar los flujos de IED.

Para lo cual se presenta un análisis histórico global como un primer capítulo, para entender el motor fundamental que garantizar el funcionamiento del aparato Estatal, como los roles del Estado y la modernización hacia un nuevo modelo financiero

---

<sup>1</sup> Sin embargo después del convenio, Granato (2010: 23) menciona que “las primeras negociaciones se iniciaron en 1995 en el ámbito de la OECD”

internacional. El objetivo del proyecto neoliberal de alcanzar el desarrollo para los países a través de un manejo de libre mercado. Posteriormente se aterrizará con el contexto histórico en el cual el Ecuador optó por este modelo de inversión, visto desde su política económica.

El segundo capítulo contiene un análisis macroeconómico de los flujos de IED del Ecuador en el periodo comprendido entre los años 2002-2013, detallándolo desde el tipo de inversión, rama de actividad económica y país de origen para relacionarlos con los flujos de capital que ingresa al país por concepto de inversión de los países que poseen TBI y posteriormente medir su aporte al crecimiento económico. A la vez se estudia las áreas económicas en la cual ha intervenido las empresas y las zonas de influencia de las empresas multinacionales.

En el tercer capítulo se analiza la legislación interna como mecanismos para limitar la posibilidad de atraer demandas por parte de los inversionistas extranjeros representados pérdidas para el país, a partir de otro tipo de posturas para proteger la inversión con ponencias de otros países.

## ***Metodología de trabajo***

### **Justificación del estudio**

El impacto económico de la IED ha sido ampliamente estudiado, generando posturas ortodoxas que apuntan a la IED como un impacto positivo para el desarrollo de un país. No obstante, con el paso del tiempo se han ido generando teorías que demuestran un impacto negativo para la economía. Razón por la cual es conveniente analizar si la adopción de los TBI generó una relación positiva o negativa para la IED en el Ecuador.

Como señaló la CEPAL (2013), el hecho de existir un alto nivel de entradas de IED en un país no implica necesariamente un impacto positivo en su desarrollo o crecimiento económico, y resalta como una conclusión sólida del debate académico; “*no todos los tipos de IED tienen el mismo impacto*”. Por ejemplo, la inversión en portafolio y adquisiciones por parte de una empresa multinacional pueden tener efectos muy diferentes en China como en Brasil, por lo que la postura ortodoxa podría mostrarse algo ambiguo.

Para el caso del Ecuador, este mecanismo de protección a los inversores extranjeros mediante los TBI para incentivar la IED no ha generado un impacto positivo como se esperaba, por lo que es conveniente partir desde el contexto histórico que incentivo la adopción de los TBI en la economía, desde sus políticas gubernamentales, aspectos institucionales del país, comportamiento de la balanza de pagos durante el periodo de análisis.

Contrastando con la teoría ortodoxa, que aduce que los beneficios que puede generar una empresa de IED hacia un determinado sector de una economía receptora son positivos (determinación de sofisticación o intensidad tecnológica y de capital) y en virtud que no existen estudios previos realizados en el Ecuador, surge la necesidad de realizar una investigación que permita evaluar los mecanismos de la IED en el Ecuador.

## **Preguntas de Investigación**

### **Pregunta general**

¿Cómo incidió la adopción de los TBI (tratados bilaterales de inversión) sobre la IED (Inversión extranjera directa) en el Ecuador entre 2002 y 2013?

### **Preguntas Específicas**

- ¿Cuál fue el contexto histórico económico y político en que el Ecuador suscribió la mayor parte de TBI?
- ¿Cómo se relacionó los flujos de IED en el Ecuador ante la suscripción de los TBI en el período de análisis?
- ¿Cuáles serían los mecanismos para mejorar el sistema de protección de IED y limitar la posibilidad de demandas de inversionistas extranjeros en el Ecuador?

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

Analizar de la incidencia de los TBI (tratados bilaterales de inversión) sobre la IED (inversión extranjera directa) en el Ecuador entre 2002 y 2013.

## **Objetivos específicos**

- Analizar el contexto histórico económico y político en el que el Ecuador suscribió la mayor parte de TBI.
- Identificar y evaluar la relación de los flujos de IED en el Ecuador ante la suscripción de TBI en el período de análisis
- Proponer mecanismos para mejorar el sistema de protección de IED y limitar la posibilidad de demandas de inversionistas extranjeros en el Ecuador

## **Metodología de investigación**

### **Alcance de la investigación**

La investigación se lo realiza a través de un método descriptivo, a partir de un análisis de datos y variables que caracterice el comportamiento de los flujos de IED por país en las diferentes ramas de actividad económica, para contrastarlo empíricamente con la adopción de los TBI por origen. Se toma en cuenta la cantidad de acciones que ingresaron al país como IED y su comportamiento durante el periodo de 2002 a 2013 en el cual entraron en vigencia los TBI, para evidenciar si su efecto como políticas de atracción fue positivo como lo establecen algunos autores. Para lo cual tomaremos información referencial de los países que ingresaron su capital como IED al Ecuador de acuerdo a los datos emitidos por el Banco Central del Ecuador en los boletines del sector externo y la Superintendencia de Compañías.

### **Diseño de Investigación**

La investigación partirá analizando el contexto histórico, las condiciones de la política en los cuales los Tratados fueron firmados y el rol de varios actores como las Instituciones financieras internacionales (IFIs), organismos internacionales, organizaciones, corporaciones o cabildeo corporativo, el desempeño de actores nacionales que estuvieron involucrados en la negociación y proceso de firma.

Un eje importante de esta investigación es el análisis de la influencia en la adopción de los TBI en la IED, a través del comportamiento de los flujos de IED por actividad económica y país de origen dentro del periodo en el cual entraron en vigencia los TBI. Se contrasta el flujo de inversión de los países que mantienen TBI con los países que no

tienen TBI, evidenciando los efectos en cada caso sobre el total de IED en el Ecuador y a la vez se analiza los resultados obtenidos como políticas de atracción de IED el comportamiento de las empresas transnacionales con las que se mantenía TBI.

Para el análisis de las cláusulas sustantivas incluidas en los TBI, se toma en cuenta otros mecanismos de IED como son: autorización previa, trato justo y equitativo, trato de nación más favorecida, trato nacional, definición de inversión, libre flujo de capitales y utilidades, beneficios fiscales, requisitos de desempeño, arbitraje inversionista-Estado en tribunales internacionales. A la vez se analiza la relación con las capacidades regulatorias del Estado y el espacio de políticas públicas, en relación a la protección dada a inversores extranjeros frente a inversores nacionales.

### **Procedimiento Metodológico**

La investigación parte de datos generales tomados de varios indicadores para medir el nivel de flujo de inversión que ingresa a las diferentes industrias por país, analizando el grado de influencia de la IED sobre la economía del Ecuador, contrastando con mecanismos de atracción de IED como son los TBI durante su periodo de vigencia. Para lo cual se tomara como base las hipótesis integradas por varios autores que asume a la inversión como un mecanismo positivo para el desarrollo económico de los países como acceso a tecnología productiva, industrias desarrolladas, a través de contratos como los TBI que aseguren el ambiente en el cual los inversionistas podrán operar.

Se toma como herramienta de análisis la balanza de pagos desde la década de los 90 frente al comportamiento del PIB, los agentes involucrados directa e indirectamente en los tratados de negociación, cambio de la jurisdicción de la Ley como políticas de inserción a la economía global y normas aceptadas por el Ecuador mediante los TBI para ingreso de capital extranjero en forma de inversión.

## *Fundamentación teórica*

### **Igualdad entre inversión y ahorro**

Toda inversión tiende a encontrar una fuente de financiamiento. La apertura de esta fuente puede lograrse a través del ahorro del propio país dentro del periodo que se considere necesario o del ahorro de otros países como préstamos que serán devueltos a futuro.

Para Keynes los conceptos de inversión y ahorro los define de tal forma que ambos tienen siempre igual magnitud, “*porque para la comunidad como un todo, no son más que formulaciones diferentes del mismo estado de cosas*” (Keynes, 1936). La renta que produce un país se destina a bienes para consumo y bienes para inversión, por lo tanto la parte “ahorrada” de los ingresos se gasta en bienes de inversión, mientras que la parte “no ahorrada” en bienes de consumo, dando una relación directa entre el ahorro y la inversión. Por lo que se cumple:

$$\text{Ahorro} = \text{Inversión}$$

Por un lado la función de ahorro está ligada de forma implícita al ingreso puesto que el ahorro es la diferencia entre el consumo y la renta disponible. Si un país desea aumentar su inversión debe consumir menos y ahorrar una parte mayor de su renta. Lo que incluye depósitos a plazos, acciones, bonos y otros activos. A la vez se puede obtener una función de ahorro negativa si el país incurre en préstamos o utiliza activos del pasado para aumentar su consumo más allá de los límites implantados por su ingreso disponible. Por lo que existe una propensión marginal a ahorrar (PMgA) que representa la porción del ingreso destinado al ahorro cuando la renta se incrementa en una unidad. Por lo tanto, la función del ahorro estará dada por:

$$S = S_0 + a(Y - T)$$

S = Ahorro

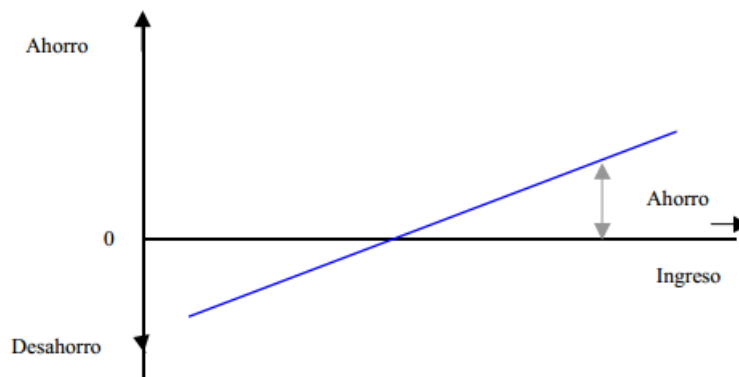
S<sub>0</sub> = Ahorro Autónomo

a = PMgA

$$PMgA = \frac{\Delta S}{\Delta Yd}$$

$$PPA = \frac{S}{Yd}$$

*Gráfico 1: Porción del ingreso destinado al ahorro*



Fuente: Nueva teoría económica Ritter / Ingresos, inversión y ahorros  
 Elaboración: Diego Rivadeneira

Mientras que para la inversión el stock de capital es el valor de todos los bienes de capital como planta, equipo, vivienda y existencias etc. dentro de una economía en un periodo determinado. La inversión está dada por el gasto de las empresas en nuevos bienes de capital para incrementar su stock de capital o reemplazarlo con otro bien depreciado. La inversión en la economía está determinada por la tasa de retorno de los proyectos y por factores como la tasa de interés ( $r$ ), las expectativas de beneficios y el capital existente ( $k$ ).

$$I = I(r, Beneficio^e, k)$$

La tasa de interés es un costo de oportunidad con respecto a la inversión, es decir tiene una relación inversa, mientras que las expectativas tienen una relación positiva. Si las expectativas de situación futura son mayores aumenta la probabilidad de invertir de acuerdo a los beneficios que pueda generar. Si se desea conservar el nivel real de capital, se debe cubrir los costos de depreciación, ya que al ser el capital elevado su nivel de depreciación es alto. Por otro lado está el grado de uso de capital, cuando mayor es la tasa de capital usado mayor será la inversión.

$$I = I_0 - gr$$

$I$  = Inversión

$I_0$  = Inversión autónoma

$r$  = Tasa de interés

$g$  = Sensibilidad de la inversión con respecto a la tasa de interés

$$g = \frac{\Delta I}{\Delta r} \leq 0$$

Generalmente, para simplificar el modelo se supone que la inversión consta del factor autónomo es decir como una variable exógena y por ende representa la línea horizontal.

$$I = I_0$$

Es importante diferenciar la inversión efectiva y la deseada. La inversión efectiva ( $I$ ) es la cantidad de un nuevo bien adquirido durante un periodo de tiempo, más el incremento de existencias y su correspondiente acumulación, deseada o no. La inversión deseada ( $I^*$ ) es igual a la compra, en el periodo correspondiente, del bien más las nuevas existencias que adquieren los empresarios. No incluye la acumulación de existencias no deseada.

### **Teoría de crecimiento económico a partir de la inversión en el largo plazo**

La teoría económica de crecimiento es una de las ramas más dinámicas dentro la macroeconomía que se ocupa de la tendencia de crecimiento de un país a largo plazo. Algunos economistas neoclásicos en sus investigaciones determinan que el aumento en la inversión en capital es uno de los factores importantes para el crecimiento económico, para lo cual se toma en cuenta el modelo de Solow que parten de la inversión para aumentar la capacidad de los países en crear riqueza, a fin de promover y mantener el bienestar económico y social de sus actores.

#### **Modelo de crecimiento de Solow**

El modelo de crecimiento económico de Solow, también conocido como el modelo exógeno de crecimiento fue desarrollado a finales de los años 50 y 60, el cual se basa en la capacidad productiva de un país. Permite analizar el grado de influencia del ahorro, crecimiento de la población y el proceso tecnológico en el nivel de la producción de una economía y su crecimiento con el paso del tiempo.

Dentro del modelo de crecimiento de Solow se analiza el crecimiento de stock de capital y el estado estacionario. El stock de capital es un determinante en la producción de la economía, ya que su variación puede generar crecimiento económico. La influencia del stock de capital esta movida por dos fuerzas: la inversión<sup>2</sup> y la depreciación<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> El autor se refiere al gasto en una nueva planta o equipo, que lleva a que aumente el stock de capital.

<sup>3</sup> El autor hace referencia a que un desgaste del viejo capital, lleva a que el stock de capital disminuya.

Partiendo de la inversión por trabajador  $i$  es igual al ahorro por la inversión en la producción de cada trabajador  $sy$ . Si sustituimos  $y$  por la función de producción, se puede expresar la inversión por trabajador en función del stock de capital.

$$i = sf(k)$$

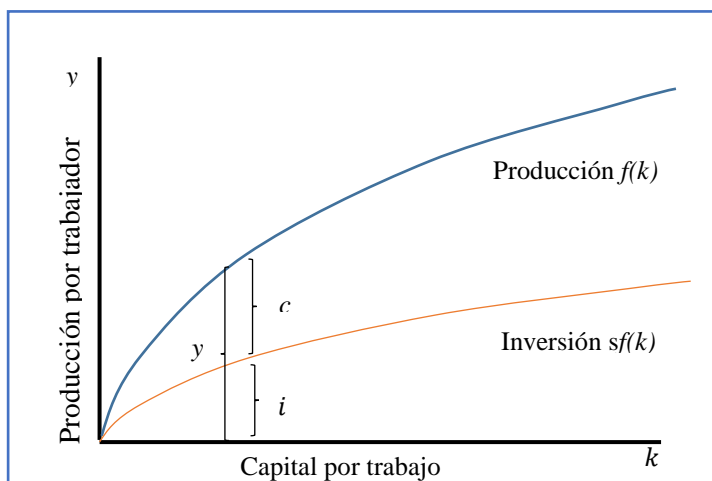
Esta ecuación vincula el stock de capital existente  $k$  con la acumulación del nuevo capital  $i$ . De tal forma que cualquier valor de  $k$ , la cantidad de producción está determinada por la función de producción  $f(k)$  y la distribución del consumo e inversión está determinado por la tasa de ahorro  $s$ .

Para incluir la depreciación al modelo el autor parte en el supuesto que todos los años que se deteriora una determinada proporción del stock de capital  $\delta$ , mientras que la cantidad de capital que se deprecia cada año es  $\delta k$ . En el gráfico N° 2 se refleja que la cantidad de depreciación depende del stock de capital. La inversión y la depreciación en el stock de capital puede expresar por medio de la siguiente ecuación:

$$\Delta k = i - \delta k$$

Variación del stock de capital = Inversión – depreciación

**Gráfico 2: Variación del stock de capital**

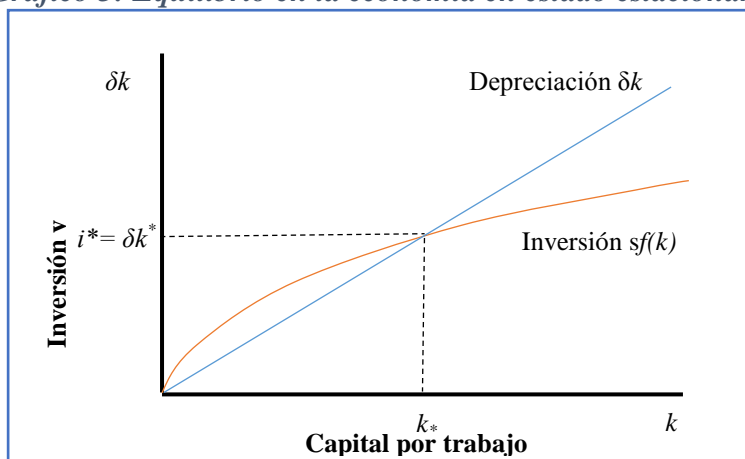


Fuente: Macroeconomía de Gregory Mankiw / Teorías de crecimiento económico  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se analiza en el gráfico N° 2, la tasa de ahorro  $s$  determina la distribución entre el consumo y la inversión. Para cualquier nivel de  $k$ , la producción es  $f(k)$ , la inversión  $sf(k)$  y el consumo es  $c = f(k) - sf(k)$ .

El estado estacionario según menciona el autor es importante por dos razones: “Una economía que se encuentra en estado estacionario permanecerá en él, mientras que una economía que no se encuentre en estado estacionario acabará en él” (Solow, 1967). Es decir que con cualquier nivel de capital que empiece, acabará teniendo el nivel de capital que le corresponde en el estado estacionario. Razón por la cual el estado estacionario representa el equilibrio de la economía.

**Gráfico 3: Equilibrio en la economía en estado estacionario**



Fuente: Macroeconomía de Gregory Mankiw / Teorías de crecimiento económico  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se aprecia en el gráfico N° 3 el nivel de capital existente en el estado estacionario es  $k^*$ , es el nivel en el que la inversión es igual a la depreciación, lo que significa que la cantidad de capital no varía con el paso del tiempo. Por debajo de  $k^*$ , la inversión es mayor a la depreciación, por lo que el stock capital incrementa, mientras que por encima de la  $k^*$ , la inversión es menor a la depreciación, por lo que el stock capital disminuye.

Dado el análisis del crecimiento del stock de capital expuesto por el autor, a continuación se refleja los resultados cuando aumenta la tasa de ahorro:

Si una economía se encuentra en un estado estacionario en el que la tasa de ahorro es  $s_1$  y el stock de capital es  $k_1$ . Cuando la tasa de ahorro incrementa de  $s_1$  a  $s_2$ , la curva  $sf(k)$  se desplaza en sentido ascendente. Por lo tanto cuando la tasa de ahorro aumente, la inversión crece, pero el stock de capital y la depreciación no varían. El stock de capital se incrementa gradualmente llegando al nuevo estado estacionario  $k_2$ , por lo tanto tiene un nivel de stock de capital y producción más alto que el estado inicial (Solow, 1967).

Bajo este contexto el modelo de Solow nos señala la importancia del ahorro para el stock de capital en el estado estacionario. Aportando en gran medida a varios análisis de política económica que buscan el crecimiento o desarrollo económico de un país, entendiendo las consecuencias que pueden generar la disminución del ahorro nacional o la inversión.

## **Teoría explicativa de comercio internacional**

### **Modelo de Hecksher-Ohlin (H-O)**

El modelo Hecksher-Ohlin (H-O) revela un sistema de comercio basado en la dotación relativa de factores de dos países. Siendo una visión más amplia del modelo ricardiano, ya que expone los primeros desplazamientos internacionales del capital de los países con abundante capital (mayor ratio salarios-renta del capital) a los países con abundante trabajo (mayor ratio renta del capital-salarios). Por lo tanto el modelo estipula que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en los bienes que requieran una mayor cantidad del factor en mención, es decir los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en el factor abundantemente (Krugman, 2001)

La teoría Heckscher-Ohlin se basa en los siguientes supuestos (Salvatore, 1999):

- Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la “X” y la “Y”) y dos factores de producción (trabajo y capital).
- Ambas naciones poseen la misma tecnología para la producción de bienes.
- El bien “X” es intensivo en trabajo y el bien “Y” es intensiva en capital, en ambas naciones.
- Ambas bienes se producen con rendimientos constantes a escala.
- Las preferencias son iguales en ambas naciones.
- Existe competencia perfecta en el mercado de bienes y de factores en ambas naciones.
- Existe movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, pero no existe movilidad internacional de factores.
- Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

Por lo tanto el teorema Heckscher-Ohlin (H-O) predice que un país exportará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor abundante y barato, e importará el bien cuya producción requiera de uso intensivo del factor escaso y caro, es decir, la nación relativamente rica en trabajo exporta el bien intensivo en trabajo, e importa el bien intenso en capital (Krugman, 2001).

### **Definición de Inversión Extranjera Directa (IED)**

Debido a la relevancia que gana la inversión extranjera a nivel internacional, fue objeto de muchos estudios y cuestionamientos, por lo que existen varias definiciones para este fenómeno, razón por la cual se citará los conceptos propuestos por los entes más relevantes a nivel mundial.

#### **División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo**

*“(...) La inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.” (UNCTAD, 2005:2-3)*

#### **Organización Mundial del Comercio**

*“(...) La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros.” (OMC, 1996:6)*

#### **Fondo Monetario Internacional**

*“(...) La IED, se da cuando un inversionista residente (inversionista directo), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país (empresa de inversión directa).” (FMI, 1994:359-362).*

## **Banco Mundial**

*“(…) Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero”.* (BM, 1990:6)

Como podemos apreciar en los conceptos expuestos, llegan a concluir puntos claves como son que la diversificación de riesgo al internacionalizar gran parte de los mercados, por medio de nuevas sucursales, mercados, empresas o alianzas con empresas nacionales; atrae nuevas ventajas competitivas en el largo plazo.

## **Teorías de Inversión Extranjera Directa (IED)**

Desde la teoría neoclásica las principales corrientes de pensamiento económico determinan que existe una relación positiva entre IED y el desarrollo, en términos de crecimiento económico en el largo plazo, conforme el argumento de la UNCTAD (2000) que señala: *“si una empresa invierte en un país subdesarrollado crea plazas de trabajo, transfiere tecnología, generan un mercado más competitivo al implementar bienes o servicios de alta calidad incentivado a mejorar la producción local”.*

Esta serie de beneficios que se deriva de la inversión extranjera directa adicionales a los monetarios, se los conocen como efectos spillover y su alcance depende de algunos factores económicos, políticos, sociales, culturales, nivel de desarrollo que tenga el país anfitrión entre otros. (Meyer, 2008)

## **Meta-Análisis de los efectos spillover que puede generar la IED**

Dentro de la literatura se identifica dos tipos de spillovers de productividad: Si las firmas locales se benefician de la existencia de las firmas extranjeras en el mismo sector se las conoce como spillovers horizontales, mientras que las firmas locales se benefician de la interacción de otras firmas en la cadena de producción son spillovers verticales. (Findlay R. , 1978)

- *Spillovers horizontales:* También conocido como intra-industriales ya que el ingreso de las firmas extranjeras en el misma industria puede generar un

incremento en la productividad de las firmas del país receptor a través de cuatro canales: (Wang & Blomström, 1992)

- a) Efecto imitación, cuando las firmas locales copian o imitan la tecnología de las empresas multinacionales (Kokko, 1994)
  - b) Movilidad de trabajadores, se los conoce cuando los trabajadores de los inversionistas extranjeros una vez entrenados pasan a las firmas locales (Sinani y Meyer, 2004)
  - c) Efecto competencia, cuando el ingreso de empresas multinacionales incrementan la competencia de la economía receptora obligando a las firmas locales a adoptar nuevas tecnologías y a usar sus recursos de manera más eficiente (Aitken y Harrison, 1999)
  - d) Efecto en la actividad exportadora, se toma en cuenta el impacto de las empresas multinacionales en la capacidad exportadora de las empresas locales (Aitken y Harrison, 1999)
- Spillovers verticales: Estos se presentan por medio de las relaciones entre clientes - proveedores de las firmas extranjeras y doméstica, este mecanismo opera a través de encadenamientos hacia atrás con proveedores locales y hacia delante con los clientes locales. (Cheng, 2005)
    - a) Las empresas extranjeras pueden transferir conocimiento directamente a los proveedores locales a través de entrenamiento y/o con alianzas estratégicas para el desarrollo de un nuevo producto (Meyer, 2003)
    - b) Los inversionistas extranjeros aumentan la demanda por bienes intermedios, lo cual le permite a los proveedores locales aprovechar las economías a escala (Gersl, Rubene y Zumer, 2007)
    - c) Las empresas extranjeras como demandantes de insumos pueden tener altos requerimientos de calidad en los productos y los servicios adquiridos, lo cual genera incentivos para mejorar la calidad de los productos y procesos de producción (Gersl, Rubene y Zumer, 2007)
    - d) Las firmas locales consumidoras de los bienes y servicios producidos por las empresas extranjeras pueden recibir soporte y entrenamiento en técnicas de ventas y suministro de equipos de venta generando economías a escala (Meyer, 2003).

- e) Las firmas locales pueden adquirir maquinaria y equipo de las firmas extranjeras que producen bienes intermedios y de capital si estas proveen una mejor calidad y servicio postventa que los proveedores locales

### **Análisis de las teorías de las IED partiendo de mercados imperfectos**

Teoría de Hymer: Analizo la posibilidad se imperfecciones de mercado en aspecto estático (organización institucional e internacionalización de las decisiones) como en dinámico (ciclo de producción y competencia oligopolística)

- Organización Industrial: La empresas transnacionales están basadas en las imperfecciones de los mercados como su tamaño, volumen de recursos que les da cierta ventaja tecnológica. (Hymer, 1960)
- Teoría de la reacción oligopolística: La IED se lleva a cabo cuando una empresa impulsa a otras empresas importantes a realizar IED similares para mantener una cuota de mercado. (Kindleberger, 1969)
- Teoría del ciclo de la producción: Ante la amenaza de la perdida de producción de los mercados los ciclos se dan en 3 fases: a) Nuevos productos se producen y se desarrollan en países más avanzados por la disponibilidad de mano de obra calificada. b) A medida que se estandariza el producto los costos laborales son decisivos. c) La producción del extranjero busca menores costos. (Veron, 1966)

### **Motivaciones de la IED**

Existen muchas motivaciones que atraen a los inversionistas para colocar sus recursos financieros en el extranjero como las que se detallan a continuación (Franco, Rentocchini, & Marzetti, 2003):

- Acceso a nuevos mercados: Las empresas multinacionales invierten en un país extranjero para explotar los beneficios otorgados por mercados de mayores dimensiones, como el seguir a proveedores o clientes que han construido instalaciones de producción en el extranjero, para adecuar los productos a las necesidades locales y ahorrar el costo de servir a un mercado a la distancia.
- Búsqueda de recursos: El objetivo principal de las multinacionales es la obtención de ciertos tipos de recursos que no están disponibles en el país de origen (como recursos naturales o materias primas) o que están disponibles a un

costo menor (como los recursos humanos, que pueden ofrecer un precio más bajo con relación a los salarios que el país de origen).

- Búsqueda de eficiencia: Se puede tomar en cuenta en dos ocasiones: en el primer caso las empresas "*aprovechan las diferencias en la disponibilidad y los costos de las dotaciones tradicionales de factores en diferentes países*", mientras que en el segundo caso "*aprovechan las economías de Escala y alcance y de las diferencias en los gustos de los consumidores y las capacidades de suministro*"
- Búsqueda de activos estratégicos: El objetivo principal de la inversión es de adquirir y complementar una nueva base tecnológica, en lugar de la explotación de activos existentes.
- Aprovechamiento de las economías a escala y de alcance: El acceso a un mercado internacional en ocasiones puede atender a los intereses que tiene una empresa en aumentar sus niveles de producción, con la finalidad de reducir costos promedio por unidad producida y aprovechar las economías de escala. Esta reducción de costos puede deberse a una mayor diseminación de costos fijos a causa de la gran cantidad de unidades producidas, a compra de materias primas a menor costo, o al aprendizaje obtenido gracias a una producción a mayor escala (Boston Consulting Group, 2000)
- Diversificación del riesgo: Hace referencia a las preferencias de muchos inversionistas de repartir su capital y no tenerlo concentrado, debido a que con esta práctica las pérdidas en el lugar de origen de la empresa o en cualquier otro filial se pueden compensar con ganancias en un mercado diferente.
- Minimización de costos: Reducción de costos de transporte, insumos escasos, mano de obra e incentivos fiscales que generen una optimización en sus recursos para incrementar su utilidad.
- Mejoramiento del control de mercado: Como acceso a mayor flexibilidad, consolidarse con un buen posicionamiento y control sobre procesos productivos.

### **Inversión Extranjera Directa y comercio internacional**

La globalización ha ido transformando la estructura de las relaciones entre el comercio y la inversión extranjera directa (IED), las cuales son consideradas desde el punto de vista de la inversión o país de origen, el país receptor y los países terceros que pueden verse afectados por esta relación (Fontagné, 1999)

Partiendo de un comercio intrarregional que cada vez representa mayor participación en la economía mundial y la división del trabajo se vuelve más compleja. Se presentó un aumento en el intercambio de bienes durante el proceso de integración vertical de la producción en diferentes países, por lo que las economías se especializan de forma innovadoras, dando como resultado nuevas ganancias, ya que una mayor variedad de bienes diferenciales intermedios y finales se producen dónde pueden hacerse de la manera más eficiente (Hummels, 1998)

De acuerdo a los esquemas tradicionales de especialización, de los cuales los países sólo exportan productos en los que tienen una ventaja comparativa, están disminuyendo. Los países comercian con mayor intensidad con la industria, exportando e importando diferentes variedades de bienes de una misma industria. La rapidez, la fiabilidad del servicio, la flexibilidad y la capacidad de responder a las necesidades específicas de los clientes y sus homólogos se están convirtiendo en un elemento crucial para la competitividad. Bajo este contexto, la tecnología y el conocimiento están reestructurando la economía mundial. La educación a lo largo de la vida, la I + D y los esfuerzos innovadores emprendidos por empresas privadas, gobiernos y otras instituciones, interactúan de varias maneras (OCDE, 1998)

Fontagne (1999) realizó algunos experimentos para empresas multinacionales de diferentes países de los cuales tomó como resultados de su trabajo las siguientes conclusiones:

Varios trabajos empíricos muestran que hasta mediados de los años 80 el comercio internacional incentivaba a inversiones directas. Pero después de este periodo se han invertido los papeles y la inversión influye en gran medida al comercio. La IED estimula el crecimiento de las exportaciones de los países de origen de la inversión, siendo complementaria con el comercio. El autor demostró mediante un análisis de 14 países, que por cada dólar de IED externa produce alrededor de dos dólares de exportaciones adicionales.

Mientras que los países de acogida de la inversión en el corto plazo tienden a aumentar las importaciones, ya que el aumento de las exportaciones se da en el largo plazo. Por otro lado los países se benefician de dicha inversión (transferencia de tecnología, creación de empleo, subcontratación local etc). Sin embargo los resultados muestran que

la naturaleza y alcance de la inversión (complementariedad o sustitución) puede variar de un país a otro, por ejemplo el efecto complementario de EEUU es más relevante que en Francia.

Existen varias hipótesis y observaciones a cerca de esta relación, si se parte del país de origen de la IED puede verse como sustitución para el comercio, con la sustitución de las exportaciones por las ventas locales en los mercados extranjeros, en forma de productos terminados. Esto podría ser perjudicial para la rama de producción nacional del país inversor, ya que afecta la producción y el empleo. Por otra parte, la IED y el comercio pueden considerarse complementarias ya que invertir en el exterior conduce a una mayor competitividad en los mercados extranjeros, y el comercio de bienes intermedios (insumos) y los productos finales complementarios al afiliado. Este tipo de relación sería beneficioso para las exportaciones del país de origen de la inversión y por lo tanto a su industria. (Fontagné, 1999)

### **IED y Formación de capital**

Para el Selin Sayek parte de la estrategia de desarrollo ha sido aumentar la dependencia hacia la IED. Basado en la creencia que la IED proporcionaría recursos para el desarrollo y el aportaría a la balanza de pagos, razón por la cual es considerada como un factor importante para el éxito de la industrialización a causa de su papel en la transferencia de tecnología y el conocimiento empresarial. Muchos países han optado por eliminar los obstáculos a la IED, proporcionado a los inversores extranjeros incentivos y seguridad mediante acuerdos unilaterales o bilaterales de inversión, por encima de los que disfrutaban los inversores nacionales. (Sayek, 2001)

Gran parte del incremento de IED se ha concentrado en los países como Asia oriental y América Latina, casi todas las regiones compartieron esta expansión, particularmente cuando al medirla como proporción de los ingresos. En América del Sur la IED se ha visto atraída por la privatización de las empresas públicas; según algunas estimaciones, cerca de dos tercios de las entradas de IED en la región estaban vinculadas a la privatización (UNCTAD, 1999). En varios países de Centroamérica y Asia oriental, entre ellos México, Malasia y China, la IED se ha convertido en inversiones de nueva generación, diseñadas para vincular la ubicación de la inversión de bajo costo con redes

de producción internacionales para la producción de manufacturas y mano de obra intensiva para los mercados globales.

La IED se ha concentrado en países ricos en recursos naturales, en particular los combustibles y los minerales (UNCTAD, 2005). En Asia oriental por ejemplo, los esfuerzos para promover la IED se han basado en su potencial contribución a la tecnología, los conocimientos técnicos y el acceso a los mercados en lugar de equilibrar los pagos. Por el contrario, en América Latina, donde la liberalización de los regímenes que gobiernan la IED ha ido más allá, cuyo objetivo ha sido la financiación del sector público y los déficits externos y la deuda. El impacto de la IED en la acumulación y el crecimiento del capital pueden ser negativos a largo plazo, a pesar de que puede proporcionar transferencias netas a corto plazo antes que las remesas de las ganancias se recuperen. En este caso aplica sólo cuando la IED se concentra en actividades no comercializadas o en sectores orientados a la exportación vinculados a redes de producción internacionales, debido a su alto contenido de importaciones para sus márgenes de ganancia. Cuando la IED está en forma de adquisición de activos públicos o privados existentes, No tiene una contribución directa a la formación interna de capital, aunque los cambios en la propiedad pueden dar lugar a ganancias de productividad o estimular la inversión. La privatización también podría incrementar la acumulación interna de capital si los ingresos se destinan a la inversión, mas no para el servicio de la deuda.

### **Falta de política para la IED**

La inseguridad de la inversión privada se ha asociado con la disminución de la participación de la inversión pública en el PIB. La IED alentada por la apertura rápida, la privatización y los incentivos especiales no ha podido encender el crecimiento acelerando la formación de capital. El vínculo entre acumulación y crecimiento se ha debilitado a pesar de las medidas adoptadas para mejorar la asignación y utilización de los recursos.

Por otro lado se esperaba la estabilidad macroeconómica a través de la ortodoxia monetaria y fiscal prepararía el espacio para un crecimiento sostenido basado en la inversión privada. Pero debido a las políticas adoptadas llevo a un paso del fracaso de la inversión para recuperarse a pesar del éxito aparente de la estabilización y la reforma

estructural, la misma que fue interpretada por el Banco Mundial como una "pausa temporal de inversión" en la "transición hacia un nuevo régimen de precios relativos".

Los países más ricos y de más rápido crecimiento tienden a tener más competencia, menos obstáculos para la construcción y la promoción de la inversión productiva. Tendiente a eliminar las barreras a las importaciones y la inversión extranjera y suprimir los obstáculos administrativos a las empresas privadas. (Banco Mundial, 2003) Mientras que los países en desarrollo son casi todos receptores netos de inversión directa. Las empresas extranjeras traen no sólo escaso capital, sino también tecnologías superiores y nuevas industrias a estos países. A veces también provocan cambios drásticos en la variedad de industrias y la composición de la producción, lo que no suele pasar con los países desarrollados dado que reorganizan la propiedad de activos productivos.

Los spillovers de los establecimientos de propiedad extranjera a los de propiedad nacional son una posible fuente de ganancias del país anfitrión de la IED, más allá de las ganancias derivadas de la mayor productividad de los propios establecimientos de propiedad extranjera. Según el estudio de Kalemli-Ozcan que utilizó datos de establecimiento individuales para la industria en indonesia, encontró una mayor productividad no sólo en establecimientos de propiedad extranjera sino también en establecimientos de propiedad nacional a medida que aumentaba la participación extranjera en la industria. Incluso si la inversión directa hacia el exterior no implica necesariamente una reducción en la producción de un país de origen, o en la producción de un país de origen por parte de las multinacionales de un país, puede implicar un Reasignación de la producción o de ciertos aspectos de la producción.

### **Definición de Tratados de Inversión Bilaterales**

Los TBI es un acuerdo celebrado entre dos países que contienen compromisos recíprocos de promoción y protección de las inversiones por el país nacional hacia los signatarios en sus territorios respectivos. En estos acuerdos disponen los términos y las condiciones en la que los países nacionales invierten en otro país, a partir de sus derechos y protecciones.

Los TBI ofrecen protección contra la nacionalización ilegal y expropiación de activos extranjeros y las acciones que sean parte del signatario del TBI que puede debilitar los intereses económicos de un nacional hacia el signatario. Dado que los TBI son acuerdos

negociados entre las partes signatarias, sus cláusulas varían. Sin embargo, a manera general incluyen las siguientes cláusulas:

- Tratamiento nacional.
- Trato de la nación más favorecida.
- Trato justo y equitativo.
- Compensación en caso de expropiación

## **Aportes de la relación de los TBI con la IED**

### **Relación entre los flujos de IED y los TBI**

Los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) y los Acuerdos Internacionales de Inversión (AII) son firmados entre dos países, obligándole al país receptor a ofrecer protección convencional a inversiones e inversionistas de otro país. Estos documentos cambian si existe una correlación positiva entre la firma de los TBI / AII y los flujos de inversión extranjera en los países en desarrollo. Se cambia es conveniente firmar TBI / AII dado el límite del espacio de para aplicar las políticas a las naciones anfitrionas, ya que los TBI / AII están constituidos exclusivamente para inversionistas extranjeros, brindándoles derechos sin reconocer el derecho de los Estados soberanos a regular en el interés nacional. (Padmanabhan, 2011)

Partiendo de la literatura econométrica acerca del impacto de los TBI en los flujos de IED hacia los países en desarrollo, Padmanabhan (2011) manifiesta que se ha verificado tres hipótesis principales acerca de los posibles efectos de los TBI:

- Efecto de compromiso: Un compromiso internacional vinculante para proteger y tratar de manera satisfactoria a los inversores extranjeros, llevara a reducir los riesgos y aumentar la IED de los países de origen. Los estudios que comprueban esta hipótesis toman los flujos bilaterales de IED entre dos países anfitriones, en desarrollo y países desarrollados como variables dependientes y examinan si a adopción de los TBI - su firma o su ratificación, contribuye al aumento de los flujos de IED del país en desarrollo.
- Efecto de señalización: Los TBI señalan la relevancia de la mejora de los derechos de propiedad en el país anfitrión aplicable para todos los inversores y en paralelo estimular la IED de todos los países, no sólo de las partes contratantes del TBI. Esta hipótesis se comprueba tomando las entradas totales

de IED en los países en desarrollo receptores y el número de TBI concluidos (gran parte de los casos con los países de la OCDE ya veces también con los países en desarrollo) como variable explicativa.

- Accesos directos a la mejora de la calidad institucional: Dado que se requiere tiempo para mejorar la calidad institucional, en otras palabras, la calidad de las instituciones y las políticas que importan a la IED, los inversores extranjeros pueden examinar que los TBI pueden mejorar la calidad institucional y de esta forma estimular las entradas de IED de estos inversores. Esta hipótesis puede comprobarse mediante flujos agregados y bilaterales de IED; Los TBI con cláusulas "fuertes" a favor de los inversionistas extranjeros tienen una mayor oportunidad de estimular la IED. Esos estudios se concentran en la comparación de los flujos de entrada de los países de origen que han concluido los TBI "fuertes" con los flujos de entrada de los países con TBI "débiles".

### **Soberanía comercial para la credibilidad**

Los TBI han sido estudiados y criticados por no conformar a un modelo económico verdaderamente liberal al prohibir las políticas gubernamentales que distorsionan, como las tarifas protectoras o los incentivos fiscales para los inversores extranjeros (Vandeveld, 1996). Sin embargo, críticos como Vandeveld (2000) admiten que "*los TBI restringen seriamente la capacidad de los estados anfitriones para regular la inversión extranjera*".

Por lo tanto, incluso después de suponer que los TBI tienen una correlación algo positiva con la afluencia de IED a un país, los países en desarrollo como países anfitriones deben ser cuidadoso y menos entusiasmados con la firma de dichos tratados. Dado a que en todo acuerdo internacional, un tratado de inversión reduce el alcance de la soberanía para todas las partes en el tratado. Es decir, un tratado de inversión limitará el derecho soberano de un Estado a someter a los inversionistas extranjeros a su espacio para regulación interna. (Vandeveld, 1996)

### **Tratados de inversión bilaterales e inversión extranjera directa**

A lo largo del tiempo se ha ido analizando el impacto de los TBI sobre la IED por medio de exámenes teóricos y empíricos, alcanzando ciertos resultados que manifiestan a la TBI como una garantía creíble para la economía receptora de un cierto nivel de

tratamiento de inversión. Dado que la IED implica una inversión fija de tipo hundido para la economía receptora, generando un incentivo para maximizar el bienestar de tal forma que puedan perjudicar al inversionista extranjero, esta inconsistencia dinámica puede aliviarse en gran medida a través de los TBI. (Dolzer & Stevens, 1995)

Se puede arrojar resultados que demuestran una relación positiva entre los TBI y la IED de forma empírica, sin embargo algunos estudios demuestran que no se encuentra una relación estadísticamente significativa entre estos actores. (Hallward, Wallsten, & Colin Xu, 2006)

### **Anatomía del impacto de los TBI en las empresas multinacionales**

Los tratados bilaterales de inversión (TBI) son uno de los pocos instrumentos de política que los países pueden utilizar para atraer la inversión extranjera directa. Varias investigaciones han dirigido a cuantificar del impacto de los TBI sobre la inversión extranjera directa (IED) a niveles agregados. Sin embargo se puede llevar a cabo una anatomía de efectos de los TBI en la actividad multinacional a nivel micro, mejorando la comprensión de los canales precisos a través del cual los TBI determinan la inversión agregada.

Se utiliza datos de la actividad exterior del universo de las multinacionales, proporcionando una evidencia descriptiva sobre los cambios en los márgenes intensivo y extensivo de la actividad multinacional en torno a la adopción de los TBI. Los resultados de los modelos empíricos multi-variantes apoyan ampliamente las hipótesis derivadas de un modelo parsimonioso de empresas heterogéneas sobre los efectos de los TBI en diferentes márgenes de inversión como: aumentar el número de empresas multinacionales que operan en un determinado país anfitrión y tienen un efecto positivo en el número de plantas por la empresa, así como el volumen de la IED y los activos fijos por empresa. (Egger, Merlo, Ruf, & Wamser, 2012)

### **Hechos estilizados sobre el TBI y la liberalización unilateral de la IED**

Durante las últimas décadas, muchos países en vías de desarrollo han comenzado a adoptar tratados bilaterales de inversión (TBI) en el intento de atraer más niveles de inversión extranjera directa (IED), argumentando cierta capacidad de los TBI para aumentar la IED como contingente a la conducta posterior de los gobiernos que la

suscriben. TBI sólo deben aumentar la IED si los gobiernos cultivan y mantienen una buena reputación en los ojos de los inversores globales; es decir, si realmente cumplen con los compromisos adquiridos mediante los TBI. (Neumayer & Spess, 2005)

Los TBI a menudo permiten la expropiación u otras acciones negativas al ser impugnados a través de foros de arbitraje transparentes como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una institución arbitral que forma parte del Banco Mundial. Ser llevado ante el CIADI, genera reputaciones negativas para los estados que son vistos como "tramposos", lo que podría resultar en una pérdida considerable de las entradas de IED. Estos efectos de reputación, el autor demostró por medio de unas series temporales de una sección transversal sobre la base de un panel que incluye aproximadamente 140 países de bajos y medianos ingresos durante un período que abarca desde 1982 hasta 2005. (Neumayer & Spess, 2005)

### **Los Derechos del Inversionista Extranjero de demandar al Estado Anfitrión**

En la medida en que los tratados de inversión extranjera incentivan los intereses del inversionista extranjero, es lógico pensar que con los tratados, todos se aparten de un principio tradicional del derecho internacional al permitir a los estados presentar una demanda ante un tribunal internacional. Para lo cual, se elaboran varios tratados para asegurar que los contratos celebrados por el Estado anfitrión y un inversionista extranjero (con arreglo a las leyes del Estado de acogida) también están sujetos a las garantías internacionales previstas dentro del acuerdo, incluido el mecanismo de solución de diferencias.

Los Estados han acordado por regla general, sobre la base del art. 25 y 26 del Convenio del CIADI, contenerse de solicitar que se apliquen los recursos internos. A la vez, el Estado de origen de la inversión se compromete a no ceder protección diplomática. Dado que las garantías contempladas dentro del tratado se sitúan fuera del ámbito de las negociaciones diplomáticas a nivel estatal, las leyes del Estado anfitrión están sujetas a revisión internacional por interés del inversor extranjero. Al mismo tiempo, la postura clásica del derecho internacional como ley interestatal se modifica en el campo de la inversión extranjera al elevar a los individuos al plano internacional con respecto al estado anfitrión. (Subedi, 2008)

En la jurisprudencia sobre el arbitraje de los tratados de inversión, existen varias maneras de que una persona o entidad individual tenga derecho a presentar una demanda internacional contra el Estado. El problema radica a partir de los tratados de inversión, ya que la manera particular de individualización que se adopta es de gran alcance. Esto se ve reforzado por dos aspectos esenciales. En primer lugar, muchos tratados de inversión limitan o eliminan el deber del inversionista de agotar los recursos internos y admitirles una demanda ante los tribunales del Estado anfitrión que han tenido la oportunidad de resolver el conflicto (Harten, 2007). Esto se estableció también en el caso *Maffezini contra Reino de España* en el 2000, *CME Czech Republic BV contra República Checa* en el 2003, entre otras. En segundo lugar, estos tratados incentivan la compra de foros al permitir demandas de corporaciones extranjeras sin imponer restricciones en la nacionalidad de los accionistas o límites de propiedad y control extranjeros. (Harten, 2007).

### **Garantías sustantivas para el inversor extranjero**

Las diversas normas contenidas en los tratados de inversión relativos a los sistemas jurídicos nacionales de los países de acogida, emiten de diferentes fuentes del derecho internacional. Por una parte, se fundamenta en leyes de tratados autónomas específicamente negociadas entre las partes. En todos estos tratados, las normas sustantivas están sujetos a la interpretación y aplicación de los tribunales internacionales y, por ende, forman parte de un sistema de cumplimiento más institucional que el que existe en el derecho internacional clásico. Como resultado, el poder de identificar, aplicar y hacer cumplir las reglas se ha dejado a criterio de los estados, a causa de su aceptación voluntaria a estas reglas. En la práctica, tres tipos de cláusulas usuales se encuentran en los tratados de inversión y poseen un impacto más severo en los sistemas legales nacionales. Estos son: a) cláusulas que establecen reglas sobre la expropiación indirecta; b) cláusulas sobre trato justo y equitativo a los inversores extranjeros; y c) las cláusulas sobre la protección de los acuerdos de inversión celebrados entre un inversor extranjero y el país anfitrión (Padmanabhan, 2011).

Si bien otras disposiciones, como las que rigen en una inversión o transferencia transfronteriza de pagos por parte del inversor, tendrán también una importancia práctica, en la práctica la inversión se verá perjudicada principalmente por la comprensión y el funcionamiento de estas tres reglas. Por lo tanto, la interpretación y

aplicación de las cláusulas pertinentes y sus variaciones requieren un análisis especial al intentar comprender el efecto de los tratados de inversión sobre la capacidad del país anfitrión para determinar su propio sistema de regulación administrativa. (Padmanabhan, 2011)

### **Los efectos de reputación del Tratado de Inversión dispuestas sobre la IED**

Durante las últimas décadas, muchos países en desarrollo han comenzado a firmar tratados bilaterales de inversión (TBI) en un intento de atraer mayores niveles de inversión extranjera directa (IED). Al adoptar los TBI, se considera que los gobiernos que buscan inversiones requieren proteger más eficazmente la IED que reciben, lo que conduce a un aumento de la confianza entre los inversionistas y un aumento en los flujos de IED. Sin obviar que esta capacidad de los TBI para aumentar la IED depende del comportamiento posterior de los gobiernos que los firman. En otras palabras los TBI sólo deberían aumentar la IED si los gobiernos cultivan y mantienen una buena reputación ante los inversionistas globales; es decir, si cumplen con sus compromisos adquiridos en los TBI. Si existen las expropiaciones u otras acciones negativas pueden ser impugnadas a través de centros de arbitraje como el Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una institución arbitral que forma parte del Banco Mundial. Según el análisis de Todd Allee puso a prueba los efectos contingentes y de reputación de los TBI utilizando una serie de tiempo cruzada, en un panel que incluye aproximadamente 140 países de bajos ingresos durante un período comprendido entre 1982 y 2005, encontrando que los TBI pueden aumentar la IED en los países que los firman, pero sólo si esos países no son cuestionados posteriormente ante el CIADI. Por otro lado, los gobiernos sufren pérdidas más grandes cuando pierden una disputa del CIADI.

Según la base a las pruebas empíricas que revelan resultados para esta relación negativa entre los conflictos de inversión y las futuras entradas de IED. Los gobiernos cuyas políticas son impugnadas ante un órgano de arbitraje internacional reciben sistemáticamente menos IED futura simplemente por ser el demandado en una disputa de inversión. Si en última instancia el gobierno pierde la disputa, sufre una nueva pérdida de IED. En general, la evidencia empírica revela que los TBI, a través de su facilitación de la arbitración pública de disputas sobre inversiones, pueden perjudicar a

los gobiernos que no cumplen con las disposiciones de los tratados (Koremenos, Lipson & Snidal, 2001).

Acuerdos, tratados ambientales o acuerdos de control de armamentos cumplen con los compromisos estipulados en los tratados. Lo mismo ocurre con los intentos de aumentar la IED mediante la firma de acuerdos internacionales de inversión. Los aumentos en la IED sólo se realizarán si los gobiernos realmente respetan los términos de los TBI que firman. Por lo tanto, la cuestión del cumplimiento de los tratados ha surgido como un tema importante para los estudiosos de las relaciones internacionales. Los que están en la escuela "gerencial" sostienen que el cumplimiento es típicamente alto (Chayes, 1993), mientras que los disidentes son más escépticos sobre los niveles generales de cumplimiento (Koremenos, Lipson & Snidal, 2001).

Por otro lado es probable que la IED se vuelva más volátil en los años durante y en torno a una disputa del CIADI, mientras persiste la incertidumbre y los inversores esperan nuevas revelaciones con respecto a la legalidad de las acciones del Estado demandado. Por lo tanto, el efecto del arbitraje sobre inversiones en la volatilidad de la IED es una vía de investigación importante. Otra tarea importante es clasificar los efectos relativos de las filtraciones del CIADI en las pérdidas del CIADI. Se encontró que ambas acciones son importantes, pero las pruebas limitadas de la magnitud y relevancia de cada incidencia no permitieron desarrollar el análisis. Otro intento tendría que distinguir incluso más a fondo entre los diversos resultados de los procedimientos del CIADI. La búsqueda de cada uno de estos esfuerzos requiere un mayor énfasis en los efectos sustanciales de la IED de las disputas del CIADI.

## *Capítulo I*

### **Contexto histórico internacional para la apertura de la IED**

Dentro del proceso de transformación del modelo de Estado se dio paso a la adopción de políticas neoliberales, lideradas por los centros de poder; bajo una ideología de mercado, y un discurso sobre la supuesta ineficiencia y corrupción de los Poderes Públicos. Dando lugar a la reconfiguración del Estado, mediante un esquema de reformas institucionales basadas en las necesidades del mercado, como reformas en el plano normativo-jurídico, nacional e internacional. (Galbraith, 1967)

Bajo este contexto, surge la necesidad de promover la protección hacia los inversores, que usualmente se amparan de los tratados bilaterales, sean en forma delimitada para su protección, o en tratados de libre comercio. Una característica singular de estos tratados, es que por medio de sus cláusulas se ignora explícitamente la situación de asimetría en la legislación entre el Estado receptor de la inversión y el estado que invierte (generalmente es un país desarrollado). Asimismo, estas cláusulas transforman las leyes nacionales que rigen la política estatal y delimitan las funciones dentro del ejercicio de sus competencias (generalmente legislativas) y en consecuencia la soberanía, ya que se encuentra bajo la función jurídica de consentimiento a un acuerdo internacional asimétrico.

Como consecuencia, una parte de todas las instituciones del Estado, tanto de poder ejecutivo hasta las subdivisiones políticas, deben ajustar su conducta a las reglas que se determinan en los TBI, ya que son fuente de sus obligaciones internacionales. Por otro lado, configuran un sistema internacional cuya institucionalidad requiere de normas que materialicen la correlación de intereses y la institucionalidad del Estado sea garante y se recupere las competencias del poder público. (Hallward-Driemeier, 2003) Demostrando así que estos tratados sobre inversiones son ejemplos claros de instrumentos para la transformación del Estado.

La teoría neoliberal de libre mercado y competencia sostiene que son instrumentos que incentivan la expansión de la libertad de los ciudadanos, así como del desarrollo económico y social del Estado. El mercado tenía la capacidad de equilibrar per se las relaciones sociales, al punto de identificarlo con la democracia, las libertades civiles y políticas, con los derechos humanos, etc. (Harvey, 2005) Partiendo de esta perspectiva,

se adopta una posición negativa hacia el Estado como ejecutor de las competencias y acción de los Poderes Públicos. Toda intervención de los Poderes Públicos a favor de políticas públicas de desarrollo, actividad económica, comercial y financiera del Estado, en el ejercicio de sus competencias, es considerada como una intervención distorsionadora del mercado. (Stiglitz, 2002) Por ejemplo, una actividad que desequilibra el mercado, puede darse cuando el Estado fija los precios de los medicamentos para garantizar un derecho de acceso, impidiendo finalmente que los precios se fijen automática y libremente por las mismas fuerzas del mercado

De esta forma, el mercado puede producir “equilibrios naturales” frente a distorsiones o desequilibrios. La actividad y acciones de los Poderes Públicos constituyen una intromisión (Luhmann, 1993). La ideología que sustenta esta visión, parte de que todas las empresas privadas son iguales, por ende, todos los ciudadanos son iguales ante las corporaciones y sociedades transnacionales. Siendo iguales, la buena información de todos los agentes económicos, que cuentan con un poder adquisitivo, utilizan sus recursos racionalmente, acorde con su capacidad de pago, por lo tanto no existe la justificación, ni la necesidad de una intervención de los Poderes Públicos.

Este neoliberalismo no sólo es contradictorio a la intervención de los Poderes Públicos, sino que pregona el abstencionismo, y al mismo tiempo una intervención decidida, a favor de un marco regulatorio que garantice la protección del mercado, los intereses privados, y el régimen de la propiedad privada (Consejo, 1989). Para lo que, no basta la formulación de principios, teorías o estructuración racional de ideologías, se necesita reestructurar los “viejos” o “ineficientes” Estados, en Estados eficaces, a través de un cambio cualitativo en la organización social del Estado.

Para la construcción de Estados “eficaces”, se necesita reestructurar el aparato institucional del Estado, reformular su rol y las competencias de los Poderes Públicos, derogando toda normativa jurídica que se interponga entre las fuerzas del mercado e impidan la autorregulación. Este proceso generalmente es denominado “modernización del Estado”. Por otro, se necesita la acción intervencionista del Estado, una acción de todos y cada uno de los Poderes Públicos, por medio de una nueva institucionalidad y un nuevo marco normativo “eficaz” que garantice el funcionamiento.

Esta intervención decisiva en la economía por parte de los Poderes Públicos, es la parte oculta de la ideología neoliberal que exige un Estado muy fuerte, capaz de imponer estas reglas a los ciudadanos y salvaguardar los intereses privados de grupos económicos. Temas como derechos humanos, la obligación de respetar y hacer respetar los derechos civiles y políticos, la obligación de respetar los derechos medioambientales y de los pueblos originarios.

En concreto, el proyecto neoliberal, además de implicar la refundación de la naturaleza del Estado, sobre bases jurídicas internas e internacionales nuevas, va más allá de un proyecto político, que necesita de la transformación del Estado, para cambiar radical y fundamentalmente las circunstancias de ese Estado que entrega todas las actividades lucrativas al sector privado. En síntesis, sin una profunda y radical transformación del Estado, el neoliberalismo no es factible ni realizable como proyecto político.

### **Proyecto neoliberal en las relaciones internacionales**

En lo referente a las inversiones, las reformas del Estado, pasaron por dos períodos bien determinados. (Harvey, 2005)

El primero, va de los años cincuenta hasta parte de los ochenta. En este período los países en desarrollo procuraban en establecer sólidamente su soberanía sobre la economía en general y sobre las inversiones en particular, más que en la liberalización de las inversiones. Es un período en el que las reglas del Derecho Internacional, establecieron un marco jurídico que comprendía el derecho sobre los recursos naturales, la autodeterminación, el control de las actividades de sociedades trasnacionales, la expropiación y nacionalización por motivos de utilidad pública o interés general. Mientras que los tratados sobre promoción y protección recíprocas de las inversiones, estaban prácticamente ausentes.

El Estado era considerado parte esencial en políticas de desarrollo económico, de sociales redistributivas de la riqueza y de provisión de servicios a la sociedad. Mientras que la entrada, establecimiento de inversiones, condiciones, inversiones productivas, exigencias de transferencia de tecnología y de conocimiento, transferencia y condiciones de beneficios, fueron del dominio del ejercicio pleno de las competencias de los Poderes Públicos por medio de la adopción de leyes sobre las inversiones.

En este periodo, ciertos Estados desarrollados comenzaron a adoptar reglas comunes en materia de liberalización de inversiones así como reglas de solución de diferencias entre el inversionista y el Estado. El Convenio de Washington de 1965, fue la respuesta orgánico-jurídico-política de los países desarrollados al propósito de los países reagrupados en bloques como los no alineados y a todas las reglas elaboradas y reconocidas hasta el momento como reglas de Derecho internacional, como la Doctrina Calvo. (Tausch & Ghymers, 2006)

En el segundo período, comprendido a finales de la década de los 80 e inicios de los años 90, contribuye a un proceso acelerado de alteración de reglas y principios fundamentales en la economía Internacional. La crisis de la deuda externa en los años 80 puede ser considerada como uno de los elementos de primera importancia en el proceso de orientación y de instauración de un cuadro normativo interno sustentado en políticas de liberalización, incluyendo la liberalización del flujo de capitales y de inversiones, y la consagración de una “nueva normativa internacional,” que alinee al Estado neoliberal.

Bajo este contexto, se manifiesta a fines de los años noventa, la multiplicación de acuerdos bilaterales sobre las inversiones, así como la proliferación de instrumentos regionales y subregionales, acarreado sobre sectores específicos, las condiciones de acceso y de explotación de recursos naturales, las inversiones, etc. Las condiciones de explotación, en el marco del sistema social neoliberal necesitaron de un marco jurídico destinado a asegurar la continuidad del Estado neoliberal y sus relaciones sociales.

### **Las instituciones financieras internacionales**

En la implementación de este conjunto de transformaciones, las instituciones financiera internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, jugaron un rol importante en la liberalización de la economía, la desregulación y la privatización, para lo cual generaron una serie de políticas<sup>4</sup>.

Por ejemplo según el Banco Mundial, el motor fundamental para garantizar el funcionamiento del eficaz del aparato estatal es la competencia. En la redefinición del rol del Estado, las “*reglamentaciones bien concebidas y otras intervenciones del*

---

<sup>4</sup> El consenso de Washington, más conocido por establecer las bases esenciales de las transformaciones del Estado neoliberal. Entre los elementos y líneas políticas, posteriormente ejecutadas por el FMI y el.

*Estado, pueden estimular el desarrollo del mercado. Esto puede tomar tiempo porque en muchos casos la iniciativa privada está paralizada por la supervivencia de relaciones antagónicas entre el Estado y el mercado, mientras que empresas públicas ineficaces desangran el país. La privatización es una solución evidente*". (Banco Mundial, 1997)

De allí que "... *el desarrollo económico de los Estados... exige la libre circulación de todos los factores... (entre ellos)... la liberalización de las inversiones.*" (Carreau, 2004)

Se entendería como una creación de un nuevo Estado con nuevas circunstancias y con cambios fundamentales que se impone per se, como una verdad objetiva, para que su intervención pueda generar el desarrollo de nuevos mercados.

A la vez según el Banco Mundial el sector privado es sinónimo de grandes corporaciones transnacionales de los países desarrollados. Los poderes públicos deben dar las garantías necesarias para su funcionamiento. Como cita, "... *para que el sector privado pueda sacar las mejores ventajas de estas nuevas posibilidades que se le abren en el campo de la provisión de servicios de infraestructura y de servicios sociales, será necesario un cuadro reglamentario sólido*"<sup>5</sup>. (Banco Mundial, 1997)

Los poderes públicos deben rendirse ante la evidencia: "...*el Estado cumple mediocremente misiones tan esenciales como el orden público, la protección de la propiedad... Para las inversiones (el Estado) no es creíble, lo cual es negativo para el crecimiento y la inversión*"<sup>6</sup>. En consecuencia, "...*la privatización produce buenos resultados como lo hemos podido ver en Chile y en la República Checa. Su lugar en la estrategia del desarrollo del mercado puede ser más o menos importante pero, para numerosos países en desarrollo que buscan a reducir la dimensión de un Estado*

---

<sup>5</sup> Banco Mundial aparecen: privatización de las empresas estatales, flexibilización del orden normativo de protección de los derechos de los trabajadores acompañado de despidos masivos, eliminación del salario mínimo; promoción de exportaciones y la eliminación de restricción a las importaciones; reforma fiscal para equilibrar el presupuesto aumentando los ingresos con fuertes reducciones de gastos públicos, mediante el incremento de los impuestos indirectos masivos, el recorte de los fondos para los programas sociales y la eliminación de subsidios; creación de un nuevo marco regulatorio cambiario "competitivo"; la desregulación del mercado financiero; levantamiento de todos los obstáculos jurídicos, político, institucionales para garantizar el apoyo sin restricciones a la inversión extranjera; la flexibilización de las relaciones económicas y garantías jurídicas y políticas para asegurar la propiedad privada.

<sup>6</sup> *Ibidem.*

*sobredimensionado, ella (la privatización) debe ser una prioridad.” (Banco Mundial, 1997)*

Al mencionar el “modelo chileno” como un ejemplo “exitoso” del neoliberalismo y de transformación del Estado, se está ignorando la planificación y ejecución de una política que atentó contra los derechos civiles, económicos y culturales por parte del Estado, mediante una dictadura empresarial militar sangrienta y un sistema de impunidad para el sector privado. En el contexto de globalización, se trata el discurso ideológico de la relevancia de la empresa privada y de las fuerzas del mercado, de un proyecto político implementado a nivel universal, que dirige hacia una profunda reestructuración de los paradigmas sobre los que se sustentó, hasta ese momento, el Estado. El neoliberalismo, concibe la existencia de un Estado cuya función esencial consiste en “... *garantizar la libertad y el lucro para una minoría explotando a los otros.*” (Banco Mundial, 1997)

### **Materialización de la ofensiva ideológica y del proyecto político**

En América Latina, tras la su defensa ideológica materializó los llamados Planes o Programas de ajuste estructural, como parte de un programa político promovido y ejecutado por las instituciones financieras internacionales. Uno de los pilares de estos planes fue igualmente la transformación del Estado, fomentado por la eficacia de privatizaciones.

La UNCTAD en referencia a las inversiones internacionales, expresó:

*“las principales cuestiones de política que era preciso tener en cuenta incluían las medidas que afectaban la entrada y funcionamiento de inversores extranjeros; el trato dado a las ETN, sobre todo las cuestiones de trato nacional, trato de NMF y trato justo y equitativo; las preocupaciones más amplias relativas a las medidas relacionadas con el funcionamiento adecuado del mercado, incluidas cuestiones como las prácticas comerciales restrictivas; y la protección de la inversión y la solución de controversias...”.* (UNCTAD, 1997)

*“...la IED podía influir de forma negativa en el proceso de desarrollo, por ejemplo mediante la entrada de ETN que inhibieran el crecimiento de las empresas nacionales, mediante la repatriación de capitales que agravase las*

*dificultades de balanza de pagos, o causando efectos sociales y ambientales que impidieran continuar el desarrollo económico.” (UNCTAD, 1997)*

Es decir, se está incentivando a desacreditar la relevancia de la inversión internacional, como la “solución evidente” para el desarrollo económico así como la “desregulación” y la no intervención de los Poderes Públicos en la economía y en la actividad productiva, como parte de las reformas neoliberales del Estado.

## **Contexto histórico nacional en que Ecuador suscribió la mayor parte de los TBI ámbito político - económico**

### **Evolución económica desde 1985**

Como parte de la investigación se toma en cuenta desde el periodo histórico de 2002 hasta el 2013, sin embargo para apreciar claramente la evolución de la economía se parte del año 1985, ya que corresponde al tiempo en que Ecuador asumió compromisos multilaterales, bilaterales y cesó orientaciones exógenas de política económica. Posteriormente se refleja las series de tiempo que corresponden a la época de recuperación de la soberanía y decisiones de política relevantes para el país, cuyos resultados, contrastan con lo anterior y se revelan a favor de los legítimos intereses de consolidación de la economía nacional.

Por lo tanto se presenta una base informativa del periodo mencionado, que permite entender, en términos globales, el comportamiento de la economía nacional a través de sus principales agregados macroeconómicos y derivar el análisis hacia los sectores que acogen actividades empresariales motivo de determinados conflictos contractuales.

**Tabla 1: Evolución económica / Tasa de crecimiento  
(Promedio tasas anuales por tramo)**

Períodos	PIB	Consumo Total	FBKF
1986 -1990	2,76	1,84	-1,91
1991 - 1995	2,98	2,89	2,67
1996 - 2000	1,14	0,47	-0,69
2001 - 2005	4,87	5,04	10,95
2006 - 2010	3,41	4,60	6,25
2011 - 2013	5,91	4,60	11,86

*Fuente: Banco Central del Ecuador; Recopilación 1965 - 2007;  
Datos de 2008 en adelante: Boletín N° 1952 de Octubre del 2014*

Según los coeficientes que se muestran en la Tabla N° 1, por tramos quinquenales, excepto el último periodo que está conformado por tres años, el desarrollo de la economía nacional evidencia resultados poco esperanzadores en los periodos en que se expidieron reformas legales, administrativas y se privilegió la vigencia de los TBI, a pesar de los esfuerzos por impulsar el ingreso de recursos externos, ya sea por inversiones, préstamos o la cooperación internacional. En efecto, el Producto Interno Bruto (PIB), que representa las capacidades de producción de un país, se expande de forma irregular en esos periodos, a expresión de los últimos años en que la economía ha tomado un ritmo sostenido de redistribución y sostenibilidad.

Según el comportamiento de los hogares y las instituciones que participan en los procesos de consumo, hay un decaimiento en la década de los noventa, superada a partir del año 2000, para entrar en tendencias crecientes sostenidas desde 2010. En este rubro no se advierte la búsqueda de flujos de capitales en épocas, en que aquellos que ingresaron al país fueron intrascendentales ante las necesidades de crecimiento del país.

Respecto de la formación bruta de capital fijo (FBKF), concepto macroeconómico<sup>7</sup> al que se habrían destinado los recursos externos junto con el ahorro nacional, habría perdido dinamismo entre los años 1986 y 2000, mostrando tasas de crecimiento negativas hasta 1990 y después una recuperación importante, debido a obras efectuadas en 1991, lo cual influye en las tasas de aumento del PIB, que va por debajo del 3% anual.

Existe una diferencia sostenida que viene desde 2008, con el crecimiento de la formación de capital fijo, excepto el 2009, año de la crisis internacional que afectó al comercio exterior y por lo tanto a nivel interno afecto al sector público en la variable de ajuste, como son las inversiones estatales. Las tasas de expansión de alrededor del 16%, en 2008 y 2011, y superiores al 10%, en 2010 y 2012, como resultado del impulso generado hacia el sector de las construcciones, adquisiciones de bienes de capital, equipamiento y otros.

---

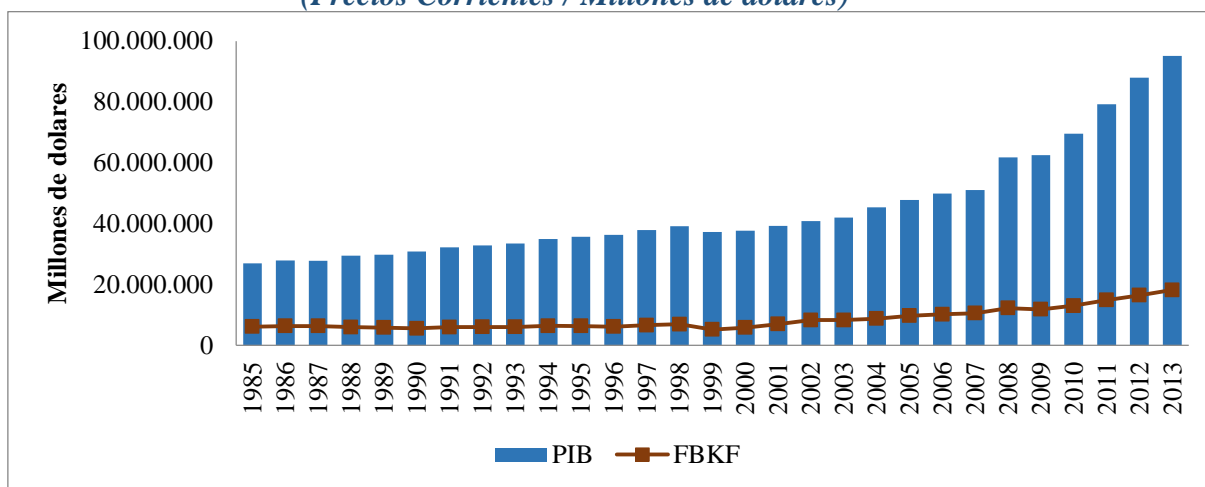
<sup>7</sup> Según el Banco Mundial la **Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF)** (anteriormente, inversión bruta fija interna) incluye los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenajes, etc.); las adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. Sin embargo de acuerdo con el SCN de 1993 del BCE, las adquisiciones netas de objetos de valor también constituyen formación de capital.

En <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.FTOT.ZS>

Para el año 2013 la FBKF en Ecuador tiene una relación del 28% con el PIB, coeficiente más alto de los 23 países de América Latina, superado solamente por Perú y muy ligeramente por Nicaragua, Chile, Colombia y Panamá. (CEPAL, 2013)

En el gráfico N° 4 se describe la repercusión que va obteniendo la FBKF en el crecimiento de la economía ecuatoriana sin precisar exactamente la intervención de las inversiones externas privadas.

**Gráfico 4: Producto Interno Bruto y Formación Bruta de Capital Fijo  
(Precios Corrientes / Millones de dólares)**



Fuente: Banco Central del Ecuador. Recopilación 1965 - 2007; Datos de 2008 en adelante: Boletín N° 1952 de Octubre del 2014  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se aprecia en el gráfico N° 4, el aporte de FBKF para la expansión económica nacional fue inferior al 20% hasta mediados de la década anterior a la del 2007, a partir de la cual empieza a aumentar significativamente hasta 28% en 2013, con una tasa de crecimiento anual promedio de 8,12 % en los últimos seis años. Esto gracias al esfuerzo del sector público para las inversiones reales.

Las tasas de crecimiento también demuestran el cambio de dinamismo en el último periodo 2006–2013 con relación a los tramos decenales anteriores, justamente cuando la afluencia de IED es relativamente menor, como se verá más adelante.

El crecimiento macroeconómico de los últimos tiempos, no ha dependido necesariamente de las inversiones externas, lo que desvanece el criterio clásico mantenido en décadas pasadas respecto de la necesidad de la IED para salir del subdesarrollo; de esta forma fue como se impusieron sacrificios a la población ecuatoriana a través de políticas de ajuste tales como la reducción del empleo público,

elevación de precios y anulación de gratuidad en servicios públicos, con el afán de incentivar las privatizaciones y otras medidas en contra de la economía popular, sin embargo dichas expectativas incumplidas, llevo al aprovechamiento de empresas extranjeras transnacionales de los recursos naturales no renovables del Ecuador.

### Participación pública y privada

Para el desarrollo económico del país es necesario integrar los esfuerzos sostenidos del sector público y el privado. Para lo cual hay que tomar en cuenta los momentos fundamentales de los diferentes sistemas políticos en la historia económica del país. Es oportuna la información de los dos sectores en la época en que se dio mayor protagonismo, especialmente el sector privado, pero debido a la falta de continuidad en la información de cuentas nacionales no permite contar con cifras de variables en ciertos periodos, como la década de los noventa hasta inicios del año 2000. Sin embargo el Banco Central del Ecuador emite nueva información que permite conocer la coparticipación de los sectores público y privado en la variable formación bruta de capital fijo a partir de 2000 hasta 2013.

**Tabla 2: Participación pública y privada en la Formación Bruta de Capital Fijo (Millones de dólares)**

AÑO	PIB	Formación Bruta de Capital Fijo					Relaciones con el PIB (%)	
		TOTAL	Público	%	Privado	%	Público	Privado
2000	18.319	3.483	957	27,5	2.526	72,5	5,2	13,8
2001	24.468	4.662	1.524	32,7	3.138	67,3	6,2	12,8
2002	28.549	5.907	1.812	30,7	4.095	69,3	6,3	14,3
2003	32.433	6.240	1.824	29,2	4.416	70,8	5,6	13,6
2004	36.592	7.209	1.941	26,9	5.268	73,1	5,3	14,4
2005	41.507	8.476	1.943	22,9	6.533	77,1	4,7	15,7
2006	46.802	9.759	1.982	20,3	7.777	79,7	4,2	16,6
2007	51.008	10.594	3.337	31,5	7.257	68,5	6,5	14,2
2008	61.763	13.819	4.454	32,2	9.365	67,8	7,2	15,2
2009	62.520	14.258	6.794	47,7	7.464	52,3	10,9	11,9
2010	69.555	17.127	7.576	44,2	9.551	55,8	10,9	13,7
2011	79.277	20.471	8.744	42,7	11.727	57,3	11,0	14,8
2012	87.623	23.708	11.072	46,7	12.636	53,3	12,6	14,4
2013	94.473	26.313	13.852	52,6	12.461	47,4	14,7	13,2

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín N° 1952 de Octubre del 2014.

Elaboración: Diego Rivadeneira

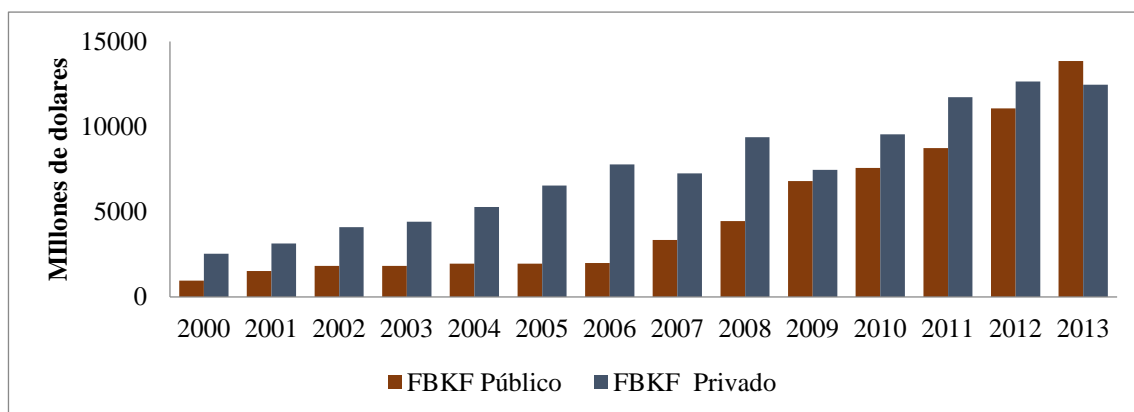
En esta serie, destaca la influencia del sector privado en una proporción que duplica la contribución del sector público hasta el año 2008, demostrando un impulso con ritmos similares. Esta relación cambia desde 2009 cuando crece de forma significativa la obra de infraestructura económica y social del Estado; no obstante, también aumenta la inversión real privada porque hasta el año 2012 supera en valores a la pública.

Como hechos relevantes que explican las tendencias reflejadas en la tabla N° 2, se debe a las desinversiones producidas en el sector petrolero (actualmente sustituida por la gestión pública) y una irregular presencia de la inversión extranjera directa con bajos montos netos; el cual sobrepasa su nivel de tendencia solamente en el año 2008 por inversiones externas en el área de las telecomunicaciones.

**Capacidades internas: El ahorro nacional y el financiamiento de la inversión real. Realidades sobre los recursos externos (IED, Endeudamiento)**

Como se aprecia en el gráfico N° 5 en la década de los noventa y comienzos de la década de los dos mil, para el Ecuador fue realmente necesaria la afluencia de recursos desde el exterior para sustentar el desarrollo económico. En otro contexto el ahorro generado internamente fue insuficiente para sustentar la inversión real de cada año en el país, que se requirió grandes montos de ahorro provenientes del exterior (en forma de IED y de préstamos netos), justificando las ventajas y garantías de los inversores.

*Gráfico 5: FBKF Público y Privado (Millones de dólares)*



Fuente: Banco Central del Ecuador. Recopilación 1965 - 2007: Boletín N° 1952 de Octubre del 2014.  
Elaboración: Diego Rivadeneira

El sistema de Cuentas Nacionales del BCE ofrece cifras de series homogénea para el periodo que va del año 1993 al 2007 (periodo en el cual persistió el afán de atraer

fondos del exterior), las mismas que permiten demostrar las capacidades internas y la dimensión de las contribuciones del exterior para el financiamiento de la inversión real percibida actualmente como la formación bruta de capital, como se detalla en la Tabla N° 3

**Tabla 3: La Formación Bruta de Capital, Ahorro Nacional y Ahorro Externo Neto (Millones de dólares)**

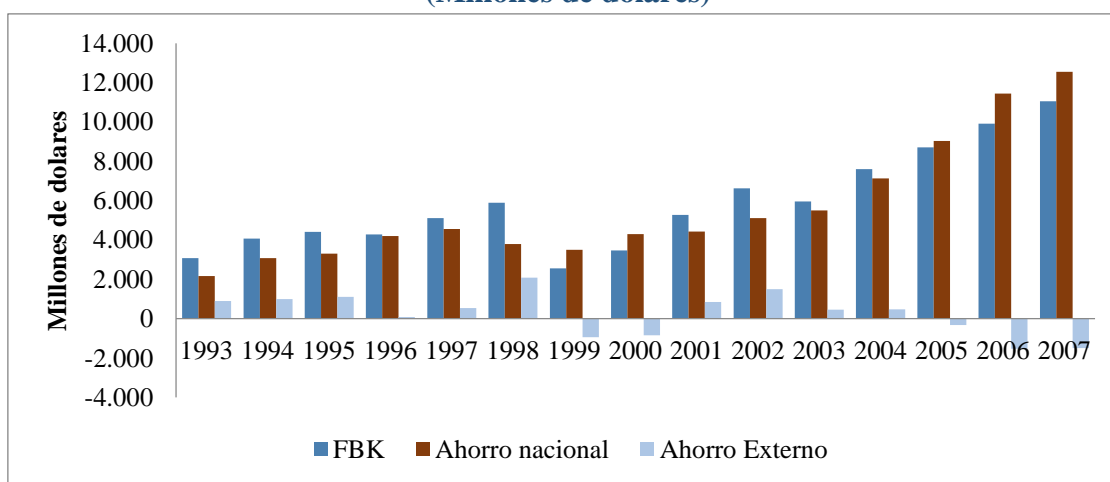
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>FBK</b>	3.074	4.078	4.407	4.280	5.107	5.894	2.562	3.467	5.280	6.625	5.960	7.605	8.715	9.918	11.053
<b>Ahorro nacional</b>	2.167	3.087	3.304	4.199	4.567	3.801	3.506	4.303	4.424	5.117	5.507	7.127	9.029	11.441	12.544
<b>Ahorro Externo</b>	907	991	1.104	81	539	2.093	-944	-836	857	1.508	453	478	-314	-1.524	-1.490

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales N° 23 -2009. Serie 1993 – 2007

Elaboración: Diego Rivadeneira.

Como se refleja en el gráfico N° 6 la inversión real bruta o formación bruta de capital<sup>8</sup> tiene una tendencia creciente, con excepción de la caída en 1999 a menos de la mitad del año anterior, con una ligera recuperación para el año 2000, este comportamiento se debe a la gran crisis económica financiera que sufrió el país. Una vez superado este periodo, vuelve a los niveles previos a la crisis y continúa una tendencia creciente hasta que en 2007 duplica los valores de inicios de la década.

**Gráfico 6: Formación Bruta de Capital, Ahorro Nacional, Ahorro Externo Neto (Millones de dólares)**



Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales N° 23 -2009. Serie 1993 – 2007

Elaboración: Diego Rivadeneira

<sup>8</sup> Esta variable difiere de la Formación Bruta de Capital Fijo porque incluye valores del rubro variación de existencias.

Por otro lado el ahorro nacional bruto como soporte principal o absoluto dependiendo el caso, tiene un comportamiento muy dinámico en el periodo de análisis. Se refleja un debilitamiento en 1998 y 1999, que posteriormente retoma mediante un aumento sostenido, de forma que supera los niveles de la formación bruta de capital para los últimos años del periodo, generando excedentes que se destinan a diversos empleos de carácter financiero como pagos al exterior, inversiones monetarias de corto plazo, entre otros, mostrándose en el gráfico N° 6 con valores bajo cero. Las tendencias descritas determinan la razón del comportamiento del ahorro externo neto, que si se promedia solo las cifras positivas podría aportar apenas con el 10,2% al financiamiento de la inversión nacional en el periodo.

Si se observa los niveles anuales se descubre que son muy variables; por ejemplo en el periodo comprendido entre 1993 y 1995 aparecen sostenibles, fluctuando alrededor del 27%, o en 1996 la presencia del ahorro externo es de solo el 2% del financiamiento de las inversiones y en 1998 aparece una cifra relativamente excepcional del 36% cuando los recursos locales comienzan a declinar y se requieren préstamos de emergencia por inundaciones y otros desastres por el fenómeno del Niño.

Las cifras negativas que corresponden a los cinco años de los quince que se aprecia en el gráfico N° 6, indican que no fue requerido el ahorro externo, puesto que hubo excedentes de un ahorro nacional que superó las magnitudes de la inversión (pública y privada) y que se emplearon en operaciones financieras.

En definitiva, se cuenta con mayor evidencia para afirmar que los recursos externos, constituidos por flujos de Inversión Extranjera Directa y préstamos, no fueron necesarios ni determinantes para la inversión nacional como motor del crecimiento económico y que su baja aportación no justificó la suma de concesiones, adaptaciones, ventajas ofrecidas y compromisos adquiridos en instrumentos como son los TBI

### **La transformación del Estado para la captación de recursos externos. Políticas de atracción de la IED**

Los continuos desequilibrios por los que ha atravesado la economía ecuatoriana dentro del periodo de análisis, debido a los resultados de ciertas políticas internas, antes que reconocer responsabilidades externas, fueron tomadas como justificativos para adopción de la doctrina neoliberal. En efecto, desde la década de los ochenta venían gestionando

políticas de apertura y de desregulación, para transformarlas a iniciativas privadas, en función del propósito de atraer la inversión extranjera, presentada como un mecanismo apropiado para el estimular el desarrollo nacional.

### **Presión internacional**

Dentro del capitalismo se incorporó las propuestas para ofrecer lo que se denominó “el mejor programa económico que los países debían aplicar para impulsar el crecimiento” desarrollado en el Consenso de Washington. Sus políticas se sintetizan en: disciplina fiscal, equilibrio presupuestario, menor gasto público producto de reducción e intervención del Estado, privatizaciones, tributación neutra para no alterar la libre producción y comercialización, liberalización de tasas de interés y tipos de cambio, apertura comercial externa, protección de la propiedad intelectual y la atracción efectiva de la inversión directa extranjera a la que había que ofrecer cómodos y rentables escenarios. (Tausch & Ghymers, 2006)

Los mecanismos utilizados por las organización financieras internacionales para orientar a los gobiernos fueron: cartas de intención y memorandos de entendimiento, atados a créditos Stand-by, programas de ajuste macroeconómico vinculados a créditos para financiar el pago de la deuda comercial externa, créditos sectoriales sujetos a reformas legales y administrativas, y aún, como reveló la auditoría de la deuda pública ecuatoriana, malversados a favor del pago de la deuda externa privada. (Robbie, 2005)

### **Políticas y medidas legales de atracción de la IED**

En esas condiciones de intensa presión financiera, las autoridades locales de entonces, ejecutoras fieles del modelo, dictaron leyes y otras normas siguiendo las líneas de la matriz regional predefinida por los organismos internacionales.<sup>9</sup> Es válido afirmar que con el debilitamiento de las instituciones públicas se sustituían funciones internas por el direccionamiento ejercido, de manera particular, a través del endeudamiento externo. (Robbie, 2005)

---

<sup>9</sup> Contenidos bajo patrones estándar en las Estrategias de Asistencia País (CAS, siglas en inglés) definidos por el Banco Mundial para aplicación regional y Plan País diseñado por el BID para cada caso, también en la región latinoamericana, con políticas económicas de características similares.

## **Ley de Modernización, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada**

Una de las primeras medidas fue la publicación de la Ley de Modernización, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada, en diciembre de 1993. Sin relación alguna con un proyecto de desarrollo nacional, ni la justificación de evaluaciones y análisis técnicos sobre el rol de las instituciones, esta Ley atrajo algunas consecuencias para el Estado, como el despido masivo de servidores públicos, debilitó los controles y abrió puertas para la transferencia de competencias al sector privado como principal objetivo del interés corporativo dominante. (Acosta, 2001) Entre las primeras funciones que fueron reprimidas, estuvo la planificación nacional, porque hasta entonces había defendido las capacidades internas de producción nacional, advirtiendo acerca de la poca conveniencia de dar cabida a la inversión extranjera.

En materia de privatizaciones se focalizaron los sectores de telecomunicaciones, hidrocarburos, electricidad y agua potable. Con recursos provenientes de préstamos externos, para asegurar las correspondientes transferencias, una vez adaptadas las leyes en cada caso, se convocó a licitaciones dentro y fuera del país. (Acosta, 2001) Al mismo tiempo, se impulsó la suscripción de la mayor parte de los TBI, ofreciendo ventajas y garantías a los inversionistas. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos políticos y los recursos empleados, así como las concesiones ofrecidas, no se logró dirigir el interés externo en sectores que no sean el petrolero. Por otro lado, la entidad creada para ejecutar los procesos de privatización no tuvo la capacidad técnica (por ausencia de evaluaciones y estudios serios sobre las empresas públicas) para contrarrestar informes sobre experiencias negativas en países de la región que transfirieron la prestación de servicios públicos al sector privado.

Fue entonces cuando se produjo una falta de apoyo social expresada en la consulta popular de 1995, rechazando la privatización de la seguridad social y la venta de las empresas de electricidad, telecomunicaciones, agua entre otras; llevando a los sectores políticos del ejecutivo como del legislativo a cambiar las medidas extremas por reformas legales que permitían transferencias parciales de propiedad al sector privado (ventas de acciones y Fondo de Solidaridad para transferencias futuras). (Acosta, 2001)

Si bien los gobiernos que antecedieron en la década de los noventa e inicios del dos mil no lograron culminar procesos de privatización y utilizaron las atribuciones de la Ley de Modernización para mitigar las regulaciones, controles, eliminar entidades y reducir competencias en la ejecución de proyectos productivos a las entidades públicas.

### Reformas a la Ley de Hidrocarburos

Se modificó la Ley y la política de hidrocarburos entre 1993 y 1994, para establecer formas contractuales que concedían a las compañías privadas entre el 70% y 100% de beneficios de la explotación petrolera, sin medir el sacrificio económico que implicaría para el país, si tomamos en cuenta que hasta 1992 la participación estatal había sido cercana al 90% en las ganancias netas de esa actividad.

El Ecuador al igual que otros países evitó compromisos de integración en la época en mención, tras la liberación de las Decisiones 23 y 24 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que establecían lineamientos para la inversión salvaguardando los intereses de sus naciones. Siendo determinante para el Ecuador su retiro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), decidido a fines de 1992, donde compartía una política de defensa de precios de exportación de crudo.

*Tabla 4: Nueva modalidad de contratación petrolera*

TIPO DE CONTRATOS	# DE COMPAÑÍAS	ESTADO %	COMPAÑÍAS %
Prestación de servicios, hasta 1999	7	11.84	88.16
Prestación de servicios, desde 1999 hasta 2003	1	27.76	72.24
De participación, 7ª y 8ª Ronda	9	10.0 al 31.0	90.0 al 69.0
De participación, contratos modificados	8	21.69	78.31
De participación, yacimientos comunes	5	31.35	68.65
Campos marginales	5	33.24	66.76

*Fuente: Documento Historia de la Contratación Petrolera. Autor Dr. Luis Alberto Aráuz, miembro de Foro Petrolero. Elaboración: Dr. Luis Alberto Aráuz*

A partir de entonces, la inversión extranjera directa aumentó<sup>10</sup>, pero solo en el sector petrolero, donde su atractivo eran las enormes ganancias que aseguraban en la nueva modalidad de contratos; no precisamente la suscripción de TBI que carecieron de reacción en otras áreas económicas. (UNCTAD, 2002)

<sup>10</sup> “las entradas de IED en el Ecuador se triplicaron entre 1992 y 1994, y se duplicaron entre 1996 y 1998.” Según el informe de la UNCTAD

La responsabilidad por las modificaciones realizadas a la legislación petrolera desde 1993 con propósitos de atraer a inversionistas extranjeros no ha sido suficientemente constituida. En cálculos realizados en procesos de auditorías del endeudamiento y estudios anteriores se estableció que el Ecuador habría dejado de percibir un valor cercano a los 9.000 millones de dólares, por la disminución de su participación en producción y consecuentemente exportaciones no realizadas entre los años de 1993 al 2007. A la misma que hay que agregarle el sacrificio estatal por no cobrar regalías en algunas formas de contratos, eliminación de derechos superficarios, reducción del impuesto a la renta petrolera (del 87,31% al 25% y 15% en caso de reinversión) y por los altos costos de producción reconocidos a las compañías por concesiones económicas otorgadas a las compañías privadas.

### **Ley General de Instituciones Financieras**

La apertura financiera instaurada en 1994 mediante la expedición de la Ley General de Instituciones Financieras, también ofrecía ventajas y facilidades a los inversionistas, como la apertura de oficinas off-shore y libres transferencias monetarias al exterior. Permitiendo así la fuga de capitales internos hacia paraísos fiscales, la elusión tributaria y la demanda especulativa de divisas, lo cual contribuyó a la gran crisis financiera de 1999 y la adopción de la dolarización, en enero del año 2000. (Noboa, 1898)

### **Ley de Comercio Exterior e Inversiones**

En 1997 se dictó la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) con el propósito de estimular y promover la producción nacional, competitividad e integrar la economía ecuatoriana al mundo, como parte de los incentivos para que los capitales extranjeros acudan al país en forma de inversiones directas. El gobierno se compromete a guardar coherencia de la normativa que rige las actividades económicas de dicha Ley, (llevando a la legislación económica a adaptarse a esta Ley), con lo cual renuncia al uso de instrumentos tributarios para orientar la producción, el consumo interno y crea un organismo de ejecución y control con la participación del sector privado interesado.

### **Ley de Promoción y Garantía de Inversiones**

En el mismo año 1997, Ecuador expidió la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones con el objeto de generar condiciones atractivas para inversores nacionales y extranjeros.

Para la Inversión Extranjera Directa, la Ley establece el libre ingreso hacia todos los sectores económicos, libres transferencias monetarias al exterior y una estabilidad tributaria por amplios periodos de vigencia, con lo cual el Estado renuncia a nuevas regulaciones y corrección de distorsiones en materia impositiva. La LEXI en oposición a disposiciones constitucionales, participaba en el organismo directivo responsable de las decisiones y control del sector privado sujeto de las regulaciones.

### **Adhesión a la Organización Mundial de Comercio**

En enero de 2006 Ecuador ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC), conllevándolo a someterse a una jurisdicción en materia de comercio exterior y disciplinas de reducción de aranceles y fijación de techos en plazos determinados, como marco de una política de apertura internacional. Entre los compromisos adquiridos estuvo la eliminación de toda restricción no arancelaria (se encontraban las franjas de precios), las restricciones estacionales y otras existentes (como variación de precios) para proteger la producción nacional destinada al comercio exterior, no aplicar restricción alguna a los pagos y transferencias internacionales por transacciones corrientes. Esta adhesión ha significado aumentar beneficios y concesiones a favor de intereses externos para renuncia a la soberanía nacional, dejar de lado la capacidad regulatoria y de aplicación de políticas públicas en función de las aspiraciones internas.

### **Historia de Adopción de los TBI**

En 1959 inició la celebración de tratado para la protección de la inversión extranjera hasta la actualidad. De acuerdo con la UNCTAD, se identifican dos etapas importantes en la firma de los tratados. La primera etapa va a partir del año 1945 hasta 1989, se caracterizó por el fin de la Segunda Guerra Mundial y la búsqueda de un nuevo marco regulador del comercio y las inversiones globales, producto de un progresivo proteccionismo de los países que salían del conflicto armado. La misma que se caracterizó por el desacuerdo entre la comunidad internacional sobre el grado de protección que ofrecía el derecho internacional a la inversión extranjera, cuando ésta era objeto de un trato hostil por parte del Estado receptor y a la necesidad de generar regulaciones específicas de liberalización el área de inversiones. (UNCTAD, 2000)

La propuesta de liberalización en el área de inversiones no fue acogida de la misma manera por todos los Estados. Los países africanos fueron los primeros en aceptar la

firma de TBI con Estados desarrollados, mientras que los países latinoamericanos fueron desconfiados al principio, pero al atravesar por la crisis de deuda en la región conocida como “la década perdida”, llevo a que fueran aceptando paulatinamente la firma de los TBI y la entrada al CIADI, para lograr así sostener sus economías a finales de los años ochenta y noventa. (UNCTAD, 2008)

Bajo este contexto, es importante destacar la vía optada por Ecuador en la firma de sus TBI, ya que fue el primer país de Sudamérica en suscribir un tratado. Se trata del convenio firmado con Suiza en 1968. La mayor parte de los TBI ecuatorianos fueron suscritos a partir de año 1992, hasta el 2002. (UNCTAD, 2000)

A continuación se presenta una síntesis del proceso de adopción de tratados de inversión a escala global por décadas, en la cual se enfatiza las características importantes de cada momento histórico, incluyendo los casos de Ecuador.

### **Años sesenta**

En 1959 se concluyeron las negociaciones del primer tratado bilateral firmado entre Alemania y Pakistán, centrado exclusivamente a la protección de las inversiones. Alemania fue el precursor en buscar inversiones en otros continentes, para responder a la necesidad de capitales que ayudaran al proceso de reconstrucción en la posguerra. Para los años posteriores los países como Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Luxemburgo, entre otras continuaron con el mecanismo para la protección de protección. (Sornarajah, 2010)

Aunque en el periodo comprendido entre 1959 y 1969 sólo se celebraron 72 TBI, fue el más importante porque se fijó la estructura del modelo al que se ajustaría la mayoría de los TBI que se concluyeron en adelante. Este modelo incluía la garantía del trato nacional y del trato de la nación más favorecida para las inversiones, un trato justo, equitativo, conforme con el derecho internacional. Siendo una garantía de compensación rápida, adecuada y efectiva en caso de expropiación, un derecho de libre transferencia de los fondos relacionados con la inversión y disposiciones de solución de controversias entre inversores y Estados o entre Estados. (UNCTAD, 2008)

Como iniciativa del Banco Mundial surgió el Centro de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI) en 1966. El mismo que se encargaría de realizar arbitrajes en caso

de diferencias entre inversores y Estados, mecanismo que pronto se generalizó en los TBI. No obstante, tras la formación del CIADI, aún no se incluía la figura de prórroga de jurisdicción en los primeros convenios firmados.

Respecto al caso en Ecuador, el TBI suscrito con Suiza en 1968 contiene las mismas características de las cláusulas actuales, a pesar de ser el primero celebrado en Latinoamérica, ya que contempla las cláusulas descritas anteriormente y se agregó una reserva de al sistema de solución de controversias entre los Estados Parte.

### **Años setenta**

Entre los años 1974 y 1975 el capitalismo experimentó la primera recesión generalizada desde la Segunda Guerra Mundial, afectando a todas las potencias mundiales. El resultado fue la renuncia a los acuerdos de Bretton Woods en 1971, sobre los que venía desempeñando la economía global desde la posguerra, implicando el abandono del patrón oro (como intercambio fijo entre las monedas y el dólar) para liberar las tasas de intercambio. (Mandel, 1980)

Dentro del campo político, implicó una crisis de los Estados de Bienestar para los países centrales. Los monetaristas como William Phillips pusieron en cuestión las políticas orientadas al desarrollo de la industria nacional y el fortalecimiento del consumo a través de salarios altos. La crisis de este sistema basado en la producción nacional, implicó el fin de las políticas proteccionistas que implicaban el desincentivo a las importaciones a través de altos aranceles. (Phillips, 2000)

Bajo este contexto, varios países del mundo iniciaron un proceso de expropiaciones que llevó a que los países desarrollados quisieran brindar seguridad jurídica a sus inversiones. Como resultado se incrementó el número de países industrializados que estaban dispuestos a firmar TBI para proteger sus inversiones. Sumaron a la lista países como Japón, Estados Unidos de América, Austria, Gran Bretaña, entre otros. (Sornarajah, 2010) En esta década no se evidenció la suscripción de ningún convenio en materia de inversiones en el Ecuador.

## **Años ochenta**

Con la recuperación económica que se atravesó durante los años 1976 y 1977, gracias a la intensificación de la productividad, la recuperación de la acumulación que fue llevada por el consumo, principalmente a partir de los créditos específicos y pequeños créditos privados. Esta recuperación demostró que el capital seguía inclinándose por la inversión monetaria sobre la productiva, lo cual suponía un rechazo a la inversión en bienes reales. (Bonefeld, 1995) El dinero fue el actor principal para la acumulación del capital a través de la flexibilidad en los salarios, que origino el deterioro en calidad de vida de los trabajadores. En la reactivación de los años ochenta se aumentó en un 10% la producción industrial. Sin embargo, el número de desempleados no cambió, manteniéndose en el punto más bajo de la recesión. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) estimó 17 millones de desempleados en los países miembros. Esto se vio incrementado por la nueva probabilidad técnica de los capitales más concentrados de relocalizar parte de sus sistemas productivos. De esta forma, las empresas llevan su producción a un país donde cuentan con mano de obra más barata, y se convierten en una nueva potencia exportadora de su producto. (Mandel, 1980)

Esta división internacional del trabajo estimula la velocidad de firma de TBI en los años ochenta, en el cual se concluyeron con 386 TBI. Sin embargo, esta cifra no es de total confianza si tomamos en cuenta que la mayoría de estos acuerdos se firmaron al final del decenio, cuando el sistema de acuerdos internacionales sobre inversiones entró en la segunda etapa de posguerra marcada por la UNCTAD. (UNCTAD, 2000)

Los países del bloque soviético también empezaron a firmar tratados aun antes del desplome de la URSS, dada su necesidad de recibir capitales. Por otro lado China anunció su política de “puertas abiertas” para recibir inversiones y en pocos años llego a firmar 100 tratados. Una situación igual se optó en Vietnam, que se sumó a esta tendencia. En el caso de los países de la órbita comunista que firmaron TBI, se podría entender como una forma de cambiar la percepción internacional de países con alto riesgo para invertir debido a su pasado ideológico, el cual se oponía al flujo de inversión extranjera y a la idea de propiedad privada (Sornarajah, 2010)

Durante este periodo, Ecuador firmó únicamente el TBI con Uruguay, que como se apreciará más adelante, se trata de un acuerdo que fue redactado y celebrado mediante notas reversales entre ambos Estados.

### **Años noventa**

Los años noventa se destacó por el desplome de la Unión Soviética y el fin de cambios repentinos en la economía internacional. El capitalismo triunfó, dando paso a la implementación de un significado común para libre mercado. Como hechos importantes del periodo se dio la caída del Muro de Berlín, mientras por otro lado se diseñaba un conjunto de políticas que resumían las medidas que aseguraran el crecimiento económico y la salida de la crisis de la deuda de los países afectados, conocida como el “recetario del Consenso de Washington”, que estuvo liderada por organismos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. (Tausch & Ghymers, 2006)

Otros organismos como la UNCTAD también determinaban los beneficios de la apertura comercial y organizó rondas de negociación entre varios países desarrollados y en vías de desarrollo, especialmente africanos y caribeños, incitando a la firma de varios TBI al final de cada ronda. Con un promedio de 147 acuerdos concluidos por año, se mostró como una de las décadas con mayor cantidad de TBI suscritos, exceptuando los TLC suscritos, ya que no todos incluyen capítulos de inversiones con similares características a las de un TBI. (UNCTAD, 2000)

Respecto de Ecuador, durante esta década el Estado no se quedó atrás y celebró 20 acuerdos, con países de distintas regiones del mundo. Su mayor característica, es que mantienen un formato similar al de los tratados que se firmaron a nivel global, incluyendo aquellas cláusulas sustantivas con las que fue parte desde 1968.

### **Los años 2000 - 2010**

Se ha evidenciado que el fracaso de la liberalización de la economía en algunos países en los últimos años, ha generado una tendencia de retorno a ciertas medidas proteccionistas. Estados Unidos y Canadá tras perder varios casos en el CIADI como producto del Capítulo XI del NAFTA, se fomentó la creación de un sistema de tratados modernos que reemplazó el actual modelo de TBI por uno más limitado, con la finalidad de equilibrar la capacidad regulatoria del Estado con la protección de las

inversiones. Este acontecimiento ha marcado desde 2001 una disminución en la firma de TBI a nivel internacional.

Otro acontecimiento importante en este periodo, fue la renegociación de los TBI vigentes. A finales de 2007 se había renegociado 120 convenios. Uno de los principales motivos podría ser el interés de las partes contratantes de actualizar antiguos tratados, como normas actualizadas de protección relativas al trato nacional y la solución de controversias entre inversores y Estados. Sin embargo, la intención de las partes involucradas es aclarar las disposiciones del tratado anterior y replantear el equilibrio entre los intereses privados y los públicos. Los países participaron en la renegociación de TBI fue Alemania con 13 convenios, China y Marruecos con 12, Egipto 11 y Bélgica-Luxemburgo con 9 acuerdos renegociados. (UNCTAD, 2008)

Para el caso del Ecuador, a partir del año 2000 firmo 7 TBI: con países europeos y latinoamericanos, siendo el último suscrito en 2002, cuya entrada en vigor fue en el año 2006.

## Capítulo II

### Análisis de los flujos de IED de Ecuador y su relación con los TBI

#### La Inversión directa

El Banco Central del Ecuador registra que entre 2000 y 2013 al Ecuador llega una IED por 7,425 millones de dólares<sup>11</sup>.

El desglose de la IED por componentes solo se realiza de 2002 a 2013, como se muestra en el siguiente cuadro. Se compone de tres elementos: aportes de capital, re-inversión de utilidades y créditos relacionados, es decir de compañías del mismo consorcio extranjero.

*Tabla 5: Inversión extranjera directa en el periodo 2002-2013  
(Millones de dólares)*

	2002-2013	Composición
<b>Ecuatorianos en el extranjero</b>	No se registra	
<b>En el país</b>	6937,4	100%
Acciones y otras participaciones de capital	2612,1	38%
Utilidades reinvertidas	3514,2	51%
Otro capital: Créditos de empresas relacionadas	811,1	12%

Fuente: BCE-SIGADE, Agenda de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH) / Secretaría de Hidrocarburos y Superintendencia de Compañías

Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se aprecia en la Tabla N° 5 en el caso de Ecuador el principal componente de la IED es la re-inversión de utilidades. Es importante que se re-inviertan parte de las utilidades; pero hay que tener en cuenta que más de la mitad de la IED en Ecuador es con dinero que se generó en el país, aunque sea propiedad de extranjeros. Además este tipo de IED significa para el Estado sacrificios fiscales, ya que disminuyen el monto grabable de ganancias sobre los que se calculan los impuestos a pagar.

Otra parte de dicha IED son créditos relacionados dentro del propio consorcio. Este tipo de inversión tiene un alto grado de volatilidad, ya que sale en el momento de pagar

<sup>11</sup> El cálculo de la Balanza de Pagos por BCE, es probable que esta cantidad sea aún menor si la midiéramos con los nuevos criterios del FMI ya que se registra la IED de ecuatorianos en el extranjero y es probable que una parte de la inversión registrada en Ecuador como IED sea de cartera ya que el BCE como muchos países toma con IED la inversión en 10% o más de las acciones por extranjeros y actualmente se recomienda que se considere 10% o más acciones que tengan capacidad de decisión o control en manos de extranjeros

dicho crédito. Además permite reducir el pago de impuestos ya que los intereses pagados por el préstamo no entran en el monto gravable y tampoco pagan el impuesto de salida de divisas.

El componente de capital en acciones es solo el 37.65% del total de la IED que ingresa a Ecuador, sin determinar si es inversión nueva o solo se trata de cambio de dueño de activos que ya operaban en la economía ecuatoriana (fusiones o adquisiciones).

### **La Inversión en Cartera**

La inversión de cartera es sumamente volátil o especulativa y los TBI protegen su libre flujo, dificultando al Estado establecer medidas de control para la fuga de capitales. Ecuador implementó el impuesto a la salida de divisas, logrando un importante aumento a finales de 2011, sin embargo no se logró detener significativamente su salida.

La inversión extranjera neta de cartera incluye tanto la inversión de ecuatorianos en bonos o acciones de empresas en el exterior, como la de extranjeros que invierten en dichos rubros en el Ecuador. El balance neto es negativo y la salida de divisas por este concepto es mayor que la entrada de dólares por inversión extranjera directa.

Los ecuatorianos invirtieron entre 2000 y 2013 en acciones o bonos en el extranjero por un monto de USD 2.880,4 millones. En el mismo período vendieron acciones de empresas ecuatorianas o retiraron sus inversiones en bonos por el monto de USD 8.774,4 millones. El único rubro positivo es la inversión en acciones de empresas ecuatorianas por la cantidad de USD 28 millones. Dando como resultado una salida USD 11.634,7 millones por el concepto de inversiones en cartera en el periodo mencionado, reflejando USD 4.209,6 millones más que la IED que entro al país. Pero si se consideran los costos y laudos por las demandas de los inversionistas en el sistema internacional de arbitrajes como gastos de abogados y demandas en contra ya pagados por 330.8 millones y una deuda por laudos condenatorios por USD 2.536 millones que aún no se pagan el déficit en el flujo de inversiones es aún mayor.

**Tabla 6: Flujos de inversión de cartera en el periodo 2000-2013**  
(Millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2000-2013
<b>Inversión de cartera neta</b>	-5,582.6	39.5	0.2	-303.5	-190.3	365.9	-1,383.9	-118.3	213.1	-3,141.5	-731.1	41.0	66.7	-909.8	11,634.7
<b>Activos (invertidos fuera)</b>			0.0	-311.6	-190.7	-228.4	-640.8	-115.6	216.9	-152.1	-720.9	47.6	138.7	-903.5	-2,860.4
<b>Pasivos de extranjeros en Ecuador)</b>	-5,582.7	39.5	0.2	8.1	0.3	594.3	-743.1	-2.7	-3.7	-2,989.4	-10.2	-6.6	-72.0	-6.4	-8,774.4
<b>Títulos de participación en capital</b>	0.1	0.9	1.3	9.2	1.4	1.6	0.1	0.5	1.4	2.4	0.4	2.0	4.6	2.2	28.0
<b>Títulos de deuda</b>	-5,582.8	38.6	-1.1	-1.1	-1.1	592.7	-743.2	-3.2	-5.1	-2,991.9	-10.6	-8.6	-76.6	-8.6	-8,802.4

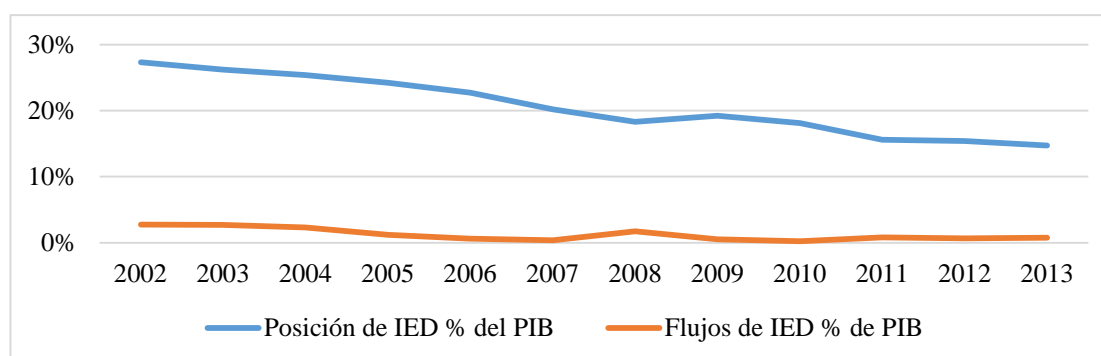
Fuente: Banco Central de Ecuador, Balanza de Pagos BOLETIN ANUARIO # 33 de 2011 y # 36 de 2014  
Elaboración: Diego Rivadeneira

### **La IED en Ecuador no ha significado un aporte relevante al crecimiento económico de Ecuador**

Ecuador ha presentado un crecimiento significativo, por encima de promedio latinoamericano, aun cuando es uno de los países que menos IED recibe como porcentaje del PIB. La economía ecuatoriana crece durante el período 2001 y 2013 a una tasa media anual de 7.87%. Si tomamos en cuenta a México, que tiene más TBI que Ecuador y con más IED crece menos de 1 % de tasa media anual.

En el gráfico N° 7 se muestra un peso decreciente de la IED como porcentaje del PIB tanto si consideremos los flujos anuales como si vemos los stocks acumulados a cada año. Esto se debe a que el PIB está creciendo muy por arriba del crecimiento de la IED.

**Gráfico 7: Relación de la IED en porcentajes de PIB (2002-2013)**  
(Porcentaje)



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Otro indicador importante que confirma que la IED no es determinante en el crecimiento que ha tenido Ecuador es la relación entre la Formación Bruta de Capital fijo y la IED.

La formación bruta de capital se calcula sumando la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) y la Variación de Existencias, disponibles en los sistemas de Cuentas Nacionales de cada país. Este dato se lo utiliza generalmente para una valoración de la inversión efectiva efectuada dentro de una economía. Tanto la FBKF como la Variación de Existencias, contabilizan solo el monto de la inversión en un lugar determinado de consumo para una economía durante el lapso de un año, por lo que no toma en cuenta las inversiones financieras, compras y ventas de tierras.

Mientras que la IED no solo se limita a la valoración del capital fijo, ya que incluye también inversiones financieras (incluyendo créditos entre matriz y subsidiaria), transferencias de dominio y otros rubros. En consecuencia, sólo una proporción de la IED puede reconocerse como semejante a la formación bruta de capital.

Por ende los flujos de IED están compuestos por “acciones y otras participaciones de capital”, “utilidades reinvertidas” y “otro capital”<sup>12</sup>. En el caso ecuatoriano, durante el período comprendido entre 1970 y 2013, la magnitud de la inversión extranjera directa ha sido de un 6% de la FBKF; mientras que en el periodo 2008-2013, la magnitud de la inversión extranjera directa fue de menos del 3% de la FBKF, es decir de los USD 6910 millones de flujos acumulados de IED que recibió el Ecuador, cerca de la mitad correspondieron a “utilidades reinvertidas”, por un monto acumulado de USD 3501 millones, seguido de “acciones y otras participaciones de capital” por el valor de USD 2612,1 millones. Esto quiere decir que al menos USD 3514,2 millones corresponde a la “reversión de utilidades” se destinaron a incrementar el patrimonio neto de las empresas de IED en el Ecuador, lo que genera un incremento de activos<sup>13</sup> en dichas empresas. (Ver anexo 1)

Con respecto al flujo de “acciones y otras participaciones de capital”, no es posible identificar el valor que corresponde a la creación de nuevas empresas, y el valor de

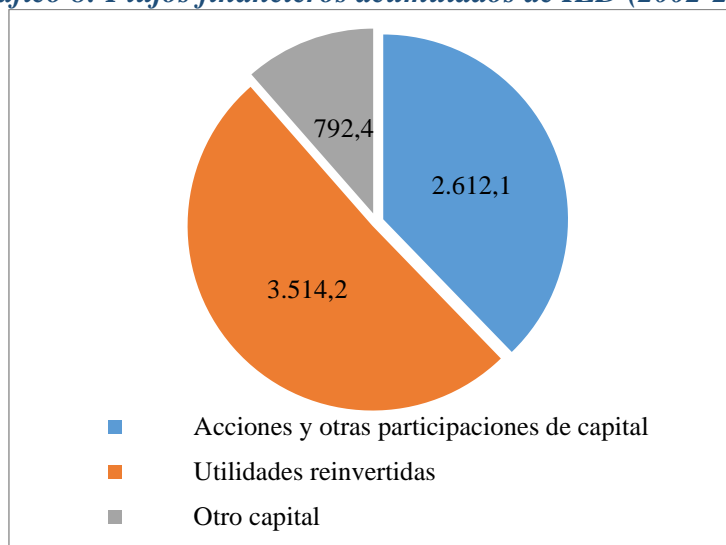
---

<sup>12</sup> Préstamos del inversor directo a la empresa de inversión directa en el país, registrándose el valor neto entre desembolsos y amortizaciones.

<sup>13</sup> Un aumento de activos a su vez puede orientarse hacia activos físicos o intangibles, mas relacionados con la ampliación de capacidad productiva, como a activos financieros.

“fusiones y adquisiciones”, u otro tipo de movimiento accionario, por lo que no se puede establecer que porción se debe a un incremento del patrimonio neto de las empresas ecuatorianas y por lo tanto su capacidad productiva<sup>14</sup>. Finalmente, de los USD 792,4 millones restantes del total de flujos de IED del periodo, correspondieron a “otro capital” o desembolsos netos de préstamos otorgados por parte de los inversores directos a las empresas de IED en el Ecuador (Ver anexo 2).

**Gráfico 8: Flujos financieros acumulados de IED (2002-2013)**



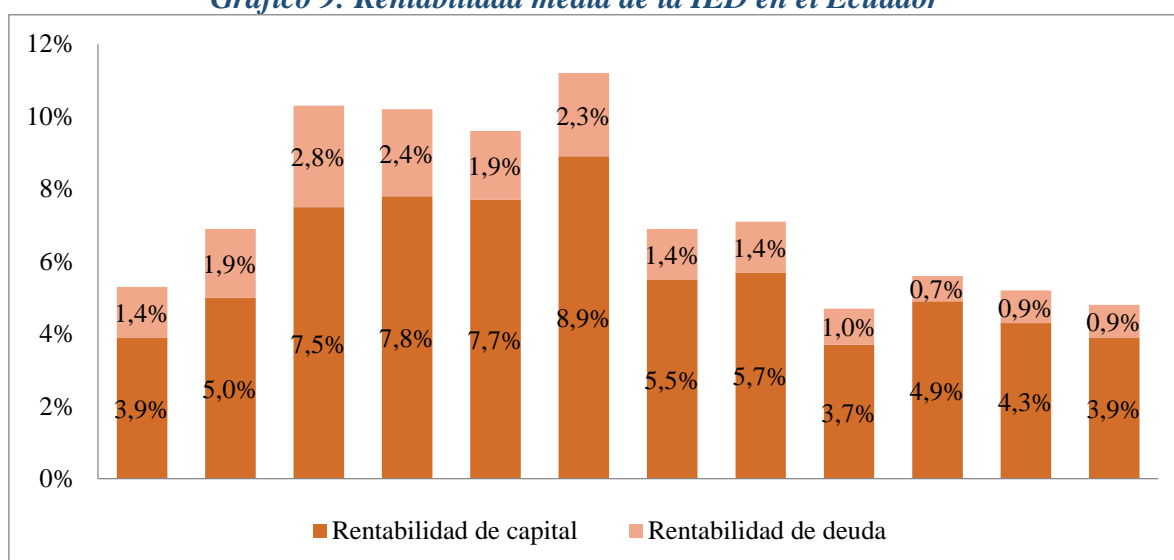
Fuente: Datos de balanza de pagos publicados por el Banco Central del Ecuador.  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Si tomamos el periodo de análisis para revisar los flujos de IED año por año, se observa que los niveles más altos de flujos de IED se registraron en los años 2008 y 2003, años en los que alcanzaron USD 1057.6 millones y USD 871.5 millones respectivamente. En el año 2003, gran parte del flujo de IED (USD 433.6 millones) correspondió al sector de “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, esto se puede justificar debido a la IED que recibió el país para financiar la construcción del oleoducto de crudos pesados OCP. Mientras que en el año 2008, el pico de flujo de IED también puede deberse al menos parcialmente por lo ocurrido en el sector de “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, ya que ingreso un flujo de USD 277.3 millones, seguido del sector de “explotación de minas y canteras” que registró un flujo de USD 244.1 millones. Para el año 2013, último año del análisis, el flujo financiero de IED totalizó USD 703 millones.

<sup>14</sup> Por supuesto, un cambio de propiedad de una empresa de nacional a extranjera, aunque no implique un aumento en activos o patrimonio de la empresa, puede implicar mejoras o beneficios traídos a dichas empresas, en términos de conocimiento, administración, logística, etc., que no se reflejan en el balance empresarial.

En cuanto a la renta derivada de los activos y pasivos de IED en el Ecuador, está compuesta por “renta procedente de acciones y otras participaciones de capital”<sup>15</sup> y por “renta procedente de la deuda”<sup>16</sup>. Es importante señalar que hasta el año 2007, la tasa de rentabilidad media de la IED en el Ecuador, igual al total de renta de IED dividida para la Posición de Inversión Internacional PII de IED en el Ecuador incrementó, pasando de 5.3% en el año 2002 a 11.2% en el año 2007; a partir de del cual, la rentabilidad media se disminuye de forma gradual hasta situarse en 4.7% en 2013. Gran parte de la rentabilidad media de la IED corresponde al rubro de “renta procedente de acciones y otras participaciones de capital”, cuya evolución explica esta disminución de la rentabilidad media de la IED; consecuentemente, la renta media provenientes de acciones y otras participaciones de capital se eleva desde 3.9% a 8.9% entre 2002 y 2007, disminuyendo posteriormente hasta llegar a 3.9% en 2013.

**Gráfico 9: Rentabilidad media de la IED en el Ecuador**



Fuente: Datos de IED y balanza de pagos publicados por el Banco Central del Ecuador.  
Elaboración: Diego Rivadeneira

También es importante considerar que en el año 2002, el 87.3% de la “renta procedente de acciones y otras participaciones de capital” correspondió a “dividendos y utilidades distribuidas”, mientras que para el año 2013, la distribución es equitativa entre este tipo de dividendos y las utilidades reinvertidas, tenía una participación de 44.6% y 55.4% respectivamente al total de estas rentas.

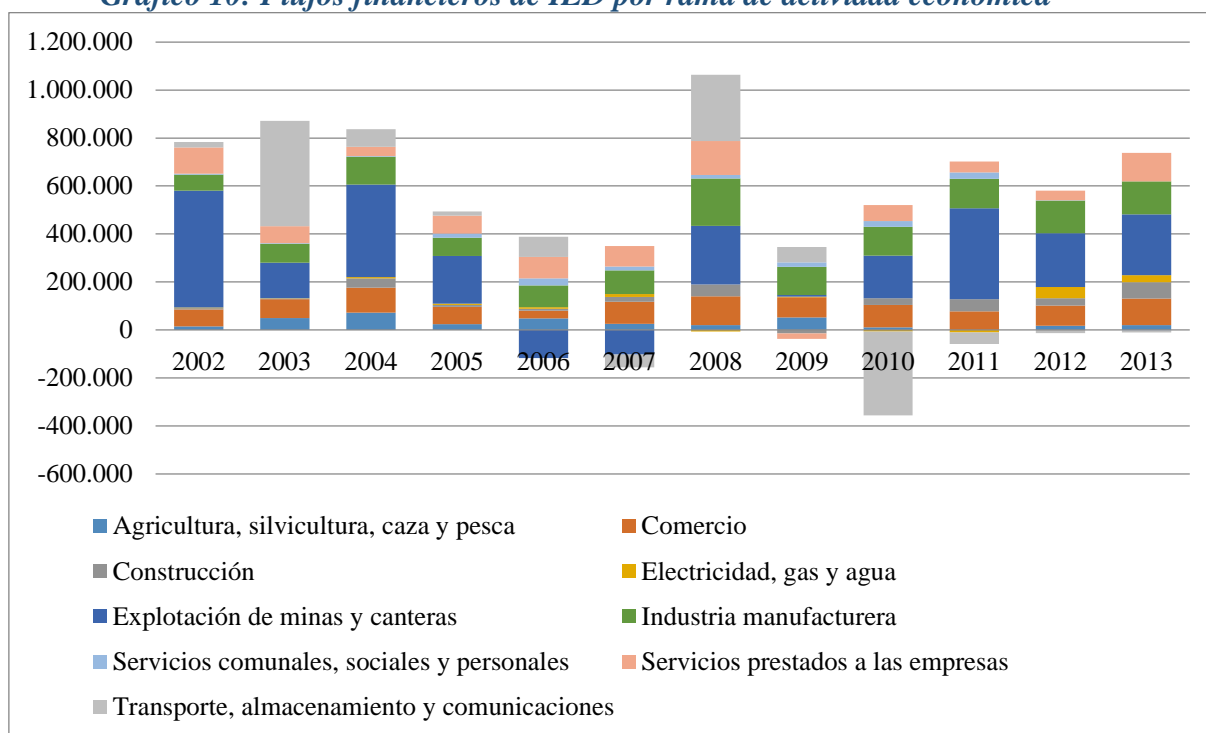
<sup>15</sup> Compuesta por “dividendos y utilidades distribuidas” y “utilidades reinvertidas”.

<sup>16</sup> Compuesta por intereses pagados por las empresas de inversión directa en el Ecuador, a sus accionistas no residentes en el país, por concepto de desembolsos netos de deuda en favor de dichas empresas.

## Flujos de IED por sector de actividad económica y por país de origen

Conforme el análisis realizado por la CEPAL respecto a la especialización sectorial de la IED en el Ecuador y con respecto a los flujos financieros de la IED por rama de actividad económica que publica el BCE para el periodo 2002-2013<sup>17</sup>, muestra que gran parte de la participación en el flujo de IED corresponde al sector de “exploración de minas y canteras” especialmente en los años 2002 y 2004 y en el periodo comprendido durante el año 2010 al 2013 respectivamente. Otro sector que posee un flujo de IED representativo es el de “industrias manufactureras”, que con excepción de los años 2002, 2003 y 2008, recibió el primer o segundo mayor flujo de IED en el país.

*Gráfico 10: Flujos financieros de IED por rama de actividad económica*



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Debido a que el BCE solo publica la posición de inversión directa a nivel agregado, esta es una estimación de posición de IED a nivel nacional, por lo tanto no es posible determinar a partir de esta información, cual es la posición de IED por sector o actividad

<sup>17</sup> El flujo de IED en los años 2006 y 2007 en este sector fue negativo, lo que significa una salida de capital desde las empresas de IED en el Ecuador hacia sus inversores directos, mayor al capital que trajeron o dejaron en utilidades reinvertidas en el país; la información que publica el BCE no permite realizar un análisis cruzado por actividad económica y por tipo de flujo de IED para lograr determinar el motivo del flujo negativo en el sector de “explotación de minas y canteras” en dichos años.

económica, y aún más lejano, los sectores económicos en los cuales los inversionistas directos del exterior tienen la mayor participación accionaria o patrimonial.

Dentro de los factores que incidieron para que la IED tenga un comportamiento de altos y bajos puntos porcentuales, se podría justificar debido a que en un inicio (2003) las empresas transnacionales empezaron a invertir en la economía del país porque como parte del motor de crecimiento se dio una estabilidad tanto política, como económica. Sin embargo la posición del gobierno de establecer un sistema económico, social y solidario donde el ser humano se ubica por encima del capital, llevo a que se dé prioridad a la inversión nacional, mientras que a la IED se la desplazara a un plano suplementario, sujeto a un marco jurídico riguroso y a las regulaciones nacionales, provocando la caída de los flujos de IED durante el periodo 2005 al 2007.

Después de este decrecimiento las expectativas se elevaron y llevaron al país alcanzará una cifra de 1.057,57 millones de dólares por IED, siendo la más alta en la historia. Según el informe de la Cepal menciona que este hecho se presentó debido a un auge de capitales que vivió el país, concebidos principalmente por sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones, principalmente contribuidas por las renovaciones de las concesiones efectuadas a las telefónicas móviles América Móvil (Claro) y Telefónica (Movistar). (Ver Anexo 3)

Sin embargo a partir de este año hasta el 2010, el volumen de IED empieza a bajar paulatinamente. Se puede mencionar que la principal razón por la que se dio este decrecimiento de la IED en el Ecuador, fueron los rezagos que dejó la crisis financiera internacional que ocurrió a finales del 2008. Esta crisis afecto en gran manera el ingreso de capitales no solo para el Ecuador sino también para el resto de países de la región, sumado a otro factor interno como la creación de la nueva constitución de leyes como la Reforma para la Equidad Tributaria, limitando la entrada de capitales extranjeros.

Para el año 2011 se obtuvieron 643.7 millones de dólares por IED, dando como resultado un porcentaje de crecimiento del 26% en comparación al año anterior. Para el año 2012 se recibió un monto de 567 millones de dólares, generando un descenso del 8,8% y para el años 2013 los ingresos por IED superaron a 772,9 millones de dólares (un porcentaje de x) este incremento se puede dar debido a la entrada en vigencia en

diciembre del 2010 del Código de la Producción, Comercio e Inversiones; el cual fue creado con la iniciativa de promover la inversión extranjera y privada en el país.

A la vez la Cepal en su informe de IED del 2013, en su apartado de inversión por actividad económica, resalta que ciertas empresas transnacionales como la alemana Volkswagen, la coreana Kia y el fabricante colombiano de piezas de automóvil Chaidneme, habían aumentado el flujo de inversiones en el Ecuador durante el periodo de análisis. En el mismo apartado, la Cepal informa que la empresa mexicana Arca y la estadounidense Coca-Cola habrían anunciado conjuntamente planes de expansión en el sector de la alimentación y las bebidas, incluyendo la adquisición a comienzos en el 2014 de la compañía de productos lácteos Toni corp. Finalmente, destaca que el proyecto de la Refinería del Pacífico, implicaría una inversión de 10.000 millones de dólares, el cual estaría encabezado por la empresa estatal PETROECUADOR, con una participación del 49% de socios extranjeros, que podrían encontrarse con PDVSA y la empresa china CNPC.

En cuanto a los países de origen de los flujos de IED que ha recibido el Ecuador durante el periodo 2000-2013<sup>18</sup>, las estadísticas publicadas por el BCE reflejan a México como el país que más contribuyó a los flujos de IED durante este periodo, con un flujo financiero acumulado de IED de USD 1471,5 millones hacia el Ecuador, seguido de Brasil (USD 1039,7 millones) y Panamá (USD 871,2 millones). El flujo de IED registrado como proveniente de esos países, equivale al 46.5% del total de flujo financiero de IED acumulado en este periodo (USD 6918.7 millones).

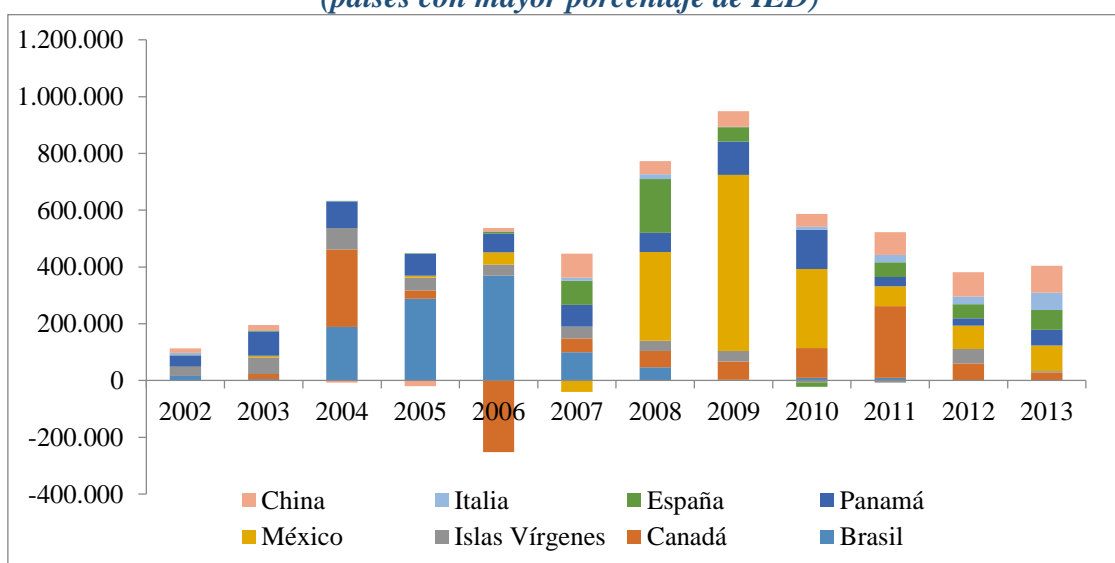
En términos del flujo acumulado de IED hacia el Ecuador, otros países con IED relevante son China con USD 512.7 millones<sup>19</sup> y las Islas Vírgenes debido a que es considerada una economía de tránsito (CEPAL, 2013), por lo que no se puede determinar con precisión si es el país de origen de los inversores directos.

---

<sup>18</sup> Se debe señalar que el BCE registra estos flujos por país, de acuerdo a lo que dicha entidad denomina el “primer país de contrapartida”. Esto implica que se registra al flujo de IED como proveniente del país desde donde se registró la transacción de entrada de capital al Ecuador, lo que significa que no necesariamente estas estadísticas nos muestran el país de residencia o nacionalidad de los inversores directos. Al respecto, como se señaló en secciones previas, la recomendación de la OCDE es registrar el país de origen del inversor final.

<sup>19</sup> Los flujos que vienen de China empiezan una magnitud creciente a partir del año 2007 en adelante.

**Gráfico 11: Flujos de IED por país de origen en el periodo 2002-2013 (países con mayor porcentaje de IED)**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Para el año 2013, Uruguay, México y China, fueron los países que produjeron mayores flujos de IED hacia el Ecuador. Con forme las estimaciones de la CEPAL, un 46% de los flujos de IED en el año en mención provinieron de América Latina y el Caribe y un 25% de Europa. Los flujos para cada año durante el periodo de análisis se presentan en el gráfico N° 11, en donde se resume debido a la extensión de la información”.

### **Los TBI no son tan determinantes como se piensa para atraer IED**

La información de la IED que ofrece el Banco Central de Ecuador por país de origen, emplea como criterio el país desde el que se trasladaron los fondos y no el país de la matriz de la empresa inversora. Dada la existencia de paraísos fiscales los resultados de este criterio pueden ser distorsionados. Ecuador decidió no firmar ningún TBI con países que considera paraísos fiscales, sin embargo hay una importante llegada de IED de estos países, por lo que realmente no se conoce el país originario de la inversión. Para evitar esta distorsión, en este apartado se hará referencia a tres grupos de países inversores en Ecuador: aquellos con los que tiene TBI, aquellos con los que no tiene TBI y aquellos que son paraísos fiscales.

No se puede negar que los TBI sean un factor para atraer IED, pero hay algunos hechos que demuestran que no es tan determinante como se espera para los 90, así lo reconoce

la UNCTAD y la CEPAL. Como las principales razones que sustentan esta afirmación son las siguientes:

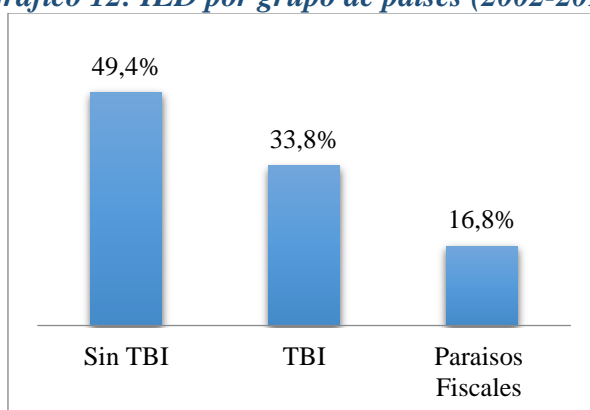
- a) Entre los años 2000 y 2013, los países con los que Ecuador no mantiene TBI invirtieron el 42% del total de IED, con una mínima diferencia al monto de IED de los países con los que se mantienen TBI, 36%.(Ver anexo 4)

**Tabla 7: IED por grupo de países (2002-2013)**

IED por grupo de países 2002-2013		
País	Monto	%
<b>Sin TBI</b>	3.425.393	49,4%
<b>TBI</b>	2.344.303	33,8%
<b>Paraísos Fiscales</b>	1.167.790	16,8%
<b>Total</b>	6.937.485	100%

Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

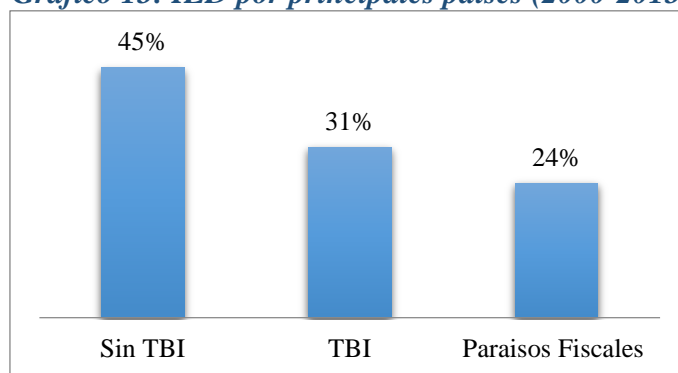
**Gráfico 12: IED por grupo de países (2002-2013)**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

- b) Al analizar los principales países inversores del Ecuador, se refleja que de los 125 países que tienen IED en Ecuador, 7 países representan el 75% de la inversión total. Los dos principales países inversores en Ecuador son México y Brasil con los que no se tiene TBI, el tercero y el cuarto tampoco, son paraísos fiscales.

**Gráfico 13: IED por principales países (2000-2013)**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

- c) El principal país inversor en muchos de sectores de la economía ecuatoriana de 2000 a 2013 no tiene TBI con Ecuador. De los países de origen de la IED con los que se tiene TBI, Estados Unidos domina en el sector “Comercio”, Canadá en “Servicios comunales, sociales y personales” y China que tiende a dominar conjuntamente con Canadá en minería después de Brasil en los últimos años del periodo de análisis.

**Tabla 8: Principales países inversores por sectores económicos y su condición respecto a TBI (porcentaje de representación)**

Sector	% del total de la IED	Principal inversor	TBI/No TBI/Paraíso fiscal (PF)	% de la IED en el sector
Explotación de minas y canteras	32,73%	Brasil*	NO	40,51%
Industria manufacturera	19,02%	Panamá	PF	15,61%
Comercio	14,76%	Estados Unidos	SI	23,95%
Servicios a las empresas	11,85%	Panamá	PF	19,24%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,42%	México	NO	229 %
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	5,22%	Panamá	PF	43,92%
Construcción	4,74%	Barbados	PF	27,40%
Servicios comunales, sociales y personales	2,07%	Canadá	SI	59,34%
Electricidad, gas y agua	1,19%	Islas Vírgenes	PF	55,05%

Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se observa en la Tabla N° 8 al ser el principal inversor Brasil durante los primeros años del periodo de análisis, a partir del 2011 tiende a ser desplazado por Canadá junto con China. Por otro lado el porcentaje de México en la IED en el Sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones es mayor al 100% debido a que se produjo una desinversión enorme de Estados Unidos que lleva a la IED neta total en el sector sea negativa. Por lo que México invierte en 5 años 1,500 millones que es más que la inversión neta.

- d) Entre los países que más aumentan su IED en Ecuador, no todos tienen TBI. Comparemos dos períodos 2000-2006 y 2007-2013.

México, sin tener TBI, su inversión se multiplica 25 veces más: pasa de USD 55 millones en el período 2000-2006 a USD 1.416 millones en 2007-2013 y avanza del lugar 13° a ser uno de los primeros inversores en el Ecuador, llegando a representar el 39% de la IED total entre 2007-2013. Este crecimiento representativo se explica debido a que en el período 2007-2013 se licitaron frecuencias para telecomunicaciones. Dado que el 98,44% de la IED mexicana en Ecuador se da por el sector de telecomunicaciones.

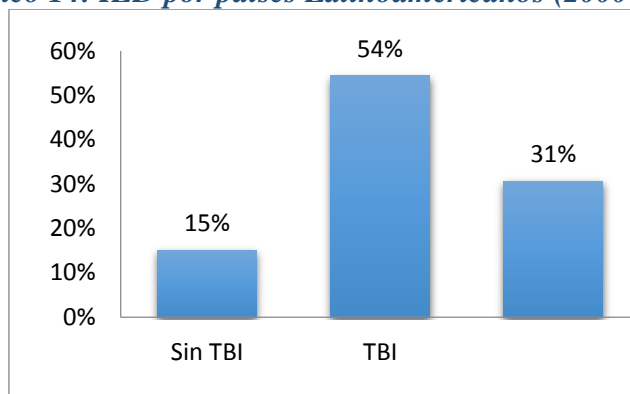
China que si tiene TBI, multiplica su inversión 24 veces más, pasando de US\$ 20 millones a USD 492 millones avanzando del lugar 20° al 4° mayor inversor en Ecuador. Mientras que Canadá, igualmente con TBI, triplico su inversión entre los ambos períodos, pasó de USD 122 millones a USD 615 millones, ubicándose entre los primeros inversores en Ecuador. Para ambos casos se puede explicar a partir de la riqueza de Ecuador en recursos naturales y los planes estatales de inversión pública. El 99,3% de la IED de China se concentró en el sector de explotación de minas y canteras; en el mismo sector Canadá concentró su IED en 84,1%.(Ver anexo 2)

En contraparte, Estados Unidos, con TBI, pasa de invertir USD 459 millones en el primer período a desinvertir USD 975 millones convirtiéndose en un desinversor en los 14 años. Gran parte de la desinversión de Estados Unidos se da precisamente en el mismo sector que México invierte. Es posible que haya también factores políticos en las decisiones de desinvertir de las empresas estadounidenses.

e) Según análisis por regiones de origen de la IED, no hay una correlación clara entre tener TBI y el origen de la IED. Mientras que en la IED proveniente de Europa y Asia es mayoritariamente de países con los que Ecuador tiene TBI, la proveniente de América Latina y el Caribe es todo lo contrario, ya que viene de países con los que no se tiene TBI. En el caso de la IED que viene de América del Norte, Estados Unidos desinvierte casi USD 1 000 millones y Canadá aumenta su inversión (ambos tienen TBI).

Los países latinoamericanos y caribeños representaron el 65,75%, siendo dos tercios del total, lo que los convierte en los principales inversores en Ecuador. Sin embargo no tiene una relación directa entre tener o no TBI. De los 23 países Latinoamericanos y Caribeños que tienen IED en Ecuador, solo 13 tienen TBI y representan la minoría de la IED latinoamericana en Ecuador.

**Gráfico 14: IED por países Latinoamericanos (2000-2013)**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Siguiendo el análisis por regiones, el segundo gran inversor en Ecuador es Europa, representando el 22,45% del total de inversión que llega a Ecuador durante el período 2000-2013. A partir del 2007 tiende a aumentar su importancia a un 30%. En el caso del continente europeo, los países que tienen TBI son los que más invierten en Ecuador (USD 1.543,3 millones), frente a los países que no tienen TBI (USD 122 millones). En parte, se explica porque Ecuador tiene TBI con nueve países que representan las economías más fuertes de Europa (Alemania, Francia, Inglaterra, Italia, Holanda, España, Suiza, Finlandia y Suecia); aunque el tamaño no es determinante, según el orden de relevancia de las inversiones en el Ecuador, no coincide con el tamaño de sus

economías. Como se analizó anteriormente la vigencia de un TBI no es un determinante del destino de inversión.

El tercer inversor es Asia tomando en cuenta que dicha inversión proviene casi exclusivamente de China. En el periodo 2000-2013 representa el 7,82% de la inversión total, mientras que en el periodo 2007-2013, ha ido aumentando, llegando a representar el 14,07%.

América del Norte posee el 2,61% total de la inversión. Desde esta región resaltó la participación significativa de Canadá, que representa el 9,55% del total de la inversión extranjera directa recibida por el Ecuador en el periodo 2000-2013, que en los últimos años aumentó al 16,82%. La disminución en la participación de la región se explica por la desinversión de Estados Unidos por el equivalente del 26% de la inversión total.

África y Oceanía juntos participan en menos de 1% de la inversión extranjera directa receptada por el Ecuador.

**Tabla 9: Importancia de la IED en Ecuador según su región de origen**

REGIÓN	% DEL TOTAL 2000 – 2006	% DEL TOTAL 2007 – 2013	TENDENCIA
<b>América Latina y el Caribe México, Brasil (No TBI) y Panamá (PF)</b>	67,90% 36,05%	63,64% 57,37%	Pierde importancia ligeramente. Ninguno de los 3 tienen TBI 5 veces más de los no TBI
<b>Europa Principalmente España y países TBI</b>	14,66%	30,35%	Duplica su importancia
<b>Asia China (TBI)</b>	1,76% 0,52%	14,07% 13,33%	Aumenta mucho su importancia
<b>América del Norte Estados Unidos (TBI) Canadá (TBI)</b>	14,69% 12,18% 2,51%	-9,85% -26,68% 16,82%	Cae fuertemente la de Estados Unidos Aumenta importancia Canadá
<b>África y Oceanía</b>	0,87%	0,40%	Irrelevante

Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

## Evolución histórica de la IE en Ecuador y su relación con los TBI

Dada las limitaciones para comparar los volúmenes de IED antes y después de las firmas de TBI debido a cambios en los rubros que se incluyen en la IED a partir del año 2000. Se analiza por separado antes y después de 2000.

Durante el período 1986-1999 fue muy limitada la inversión, pero se encontró poca incidencia del momento de la firma de TBI en el cambio de volumen de IED. Solo en Argentina y Canadá hay un claro aumento de IED alrededor de las fechas en que se negocia y entra en vigencia el TBI.

Entre 2000-2013 todos los TBI están vigentes. Sin embargo la evolución en el tiempo de la IED, tanto de los países con los que se tiene TBI como con los que no se tiene, es igual mente variable y no indica una tendencia relativamente constante al aumento. Incluso la disminución o aumento de los flujos anuales es casi simétrica, lo que indica que hay otros factores que inciden en la IED y los TBI no garantizan una tendencia a su aumento como se aprecia en el gráfico N° 15.

*Gráfico 15: Evolución de la IED de países con y sin TBI (2000-2013)*

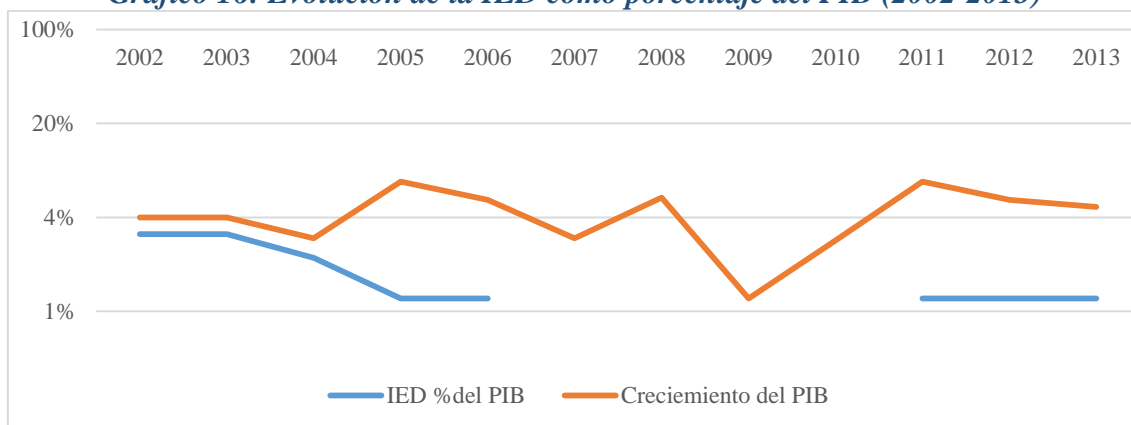


Fuente: Datos de auditoría TBI, Informe CAITISA

Elaboración: Diego Rivadeneira

La IED como porcentaje del PIB indica una tendencia a la baja como de muestra en el gráfico N° 16, mientras el PIB está creciendo lo que indica claramente que el significativo crecimiento de la economía no se debe fundamentalmente a la llegada de IED.

**Gráfico 16: Evolución de la IED como porcentaje del PIB (2002-2013)**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Existe una ligera disminución del 3,14% de los montos totales de IED receptados por el Ecuador durante el período de 2007-2013 respecto al periodo de 2000-2006. Debido a la desinversión por parte de Estados Unidos y la disminución en los montos de inversión de algunos países de América Latina.

### Análisis de la IED por sector de destino

La distribución de la IED por sectores de destino es de vital importancia para estimar la contribución de la IED en la matriz productiva, siendo su mejoramiento uno de los objetivos del Plan Nacional. Dada la información que brinda el BCE, la IED se encuentra desagregada sólo por nueve grandes sectores, limitando el análisis. Sin embargo se revisará otros elementos sobre el aporte cualitativo de la IED en términos de valor agregado como elemento importante para analizar el cambio en la matriz productiva.

**Tabla 10: Distribución de la IED por rama económica y su dinámica de crecimiento**

SECTOR	2000 - 2013	2000 - 2013		2000 - 2006		2007 - 2013	
	% total de IED	Principal país	Part en sector	Principal país	Part en sector	Principal país	Part en sector
<i>Explotación de minas y canteras</i>	32.73%	Brasil (No TBI)	40.51%	Brasil (No TBI)	67.26%	Canadá (TBI)	44.22%
<i>Industria manufacturera</i>	19.02%	Panamá (PF)	22.09%	Panamá (PF)	22.43%	Panamá (PF)	21.92%
		Estados Unidos (TBI)	15.61%	Estados Unidos	18.99%	Estados Unidos	13.85%

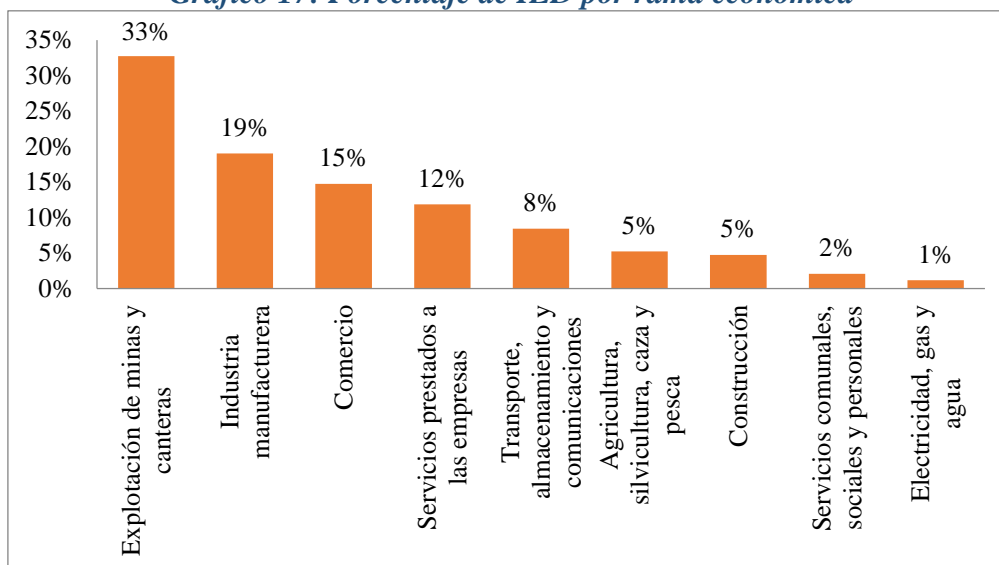
				(TBI)		(TBI)	
<b>Comercio</b>	14.76%	Estados Unidos	23.95%	Estados Unidos	13.97%	Estados Unidos	30.65%
		<i>Panamá (PF)</i>	21.24%	<i>Panamá (PF)</i>	23.52%	<i>Panamá (PF)</i>	19.70%
<b>Servicios prestados a las empresas</b>	11.85%	<i>Panamá (PF)</i>	19.24%	<i>Panamá (PF)</i>	10.66%	<i>Panamá (PF)</i>	26.66%
		Estados Unidos (TBI)	18.41%	Estados Unidos (TBI)	33.68%	Estados Unidos (TBI)	5.02%
<b>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</b>	8.42%	México (NO TBI)	No es posible sacar el % de México en el sector debido a que el total es negativo				
<b>Agricultura, silvicultura, caza y pesca</b>	5.22%	<i>Panamá (PF)</i>	43.92%	<i>Panamá (PF)</i>	57.42%	<i>Panamá (PF) y España (TBI)</i>	46.67%
<b>Construcción</b>	4.74%	<i>Barbados (PF)</i>	27.40%	<i>Barbados (PF)</i>	0.00%	<i>Barbados (PF)</i>	27.40%
		<i>Islas Caimán (PF)</i>	22.32%	<i>Islas Caimán (PF)</i>	65.82%	<i>Islas Caimán (PF)</i>	0.00%
		Uruguay (TBI)	19.37%	Uruguay (TBI)	0.08%	Uruguay (TBI)	29.11%
<b>Servicios comunales, sociales y personales</b>	2.07%	<i>Canadá (TBI)</i>	59.34%	<i>Canadá (TBI)</i>	11.18%	<i>Canadá (TBI)</i>	87.17%
<b>Electricidad, gas y agua</b>	1.19%	<i>Islas Vírgenes (PF)</i>	55.05%	<i>Islas Vírgenes (PF)</i>	0.00%	<i>Islas Vírgenes (PF)</i>	72.83%

Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Informe CAITISA

Elaboración: Diego Rivadeneira

Para comprender la Tabla N° 10 es necesario tomar en cuenta que en la Explotación de minas y Canteras se incluye la extracción de hidrocarburos. En un subsector de la industria manufacturera se incluye refinación y petroquímica. En servicios prestados a empresas se incluye servicios financieros y seguros. En transporte, almacenamiento y comunicaciones se incluye telecomunicaciones. En Servicios comunales, sociales y personales se incluyen todos los servicios públicos como educación y salud.

**Gráfico 17: Porcentaje de IED por rama económica**



Fuente: Datos publicados por el Banco Central del Ecuador / Sector Externo / Flujos de IED  
Elaboración: Diego Rivadeneira

Como se puede observar en el gráfico N° 17 el principal rubro al que llega la IED es de Explotación de minas y canteras, en la cual incluye petróleo, que oscila alrededor de un tercio del total que llega al país. La inversión en el sector petrolero es aún mayor si incorporamos la inversión del subsector manufacturero dedicado a la refinación y petroquímica. La importancia relativa que posee este sector para los inversionistas extranjeros no cambia aun cuando bajo ligeramente los montos invertidos durante el periodo 2000-2013. Desde este aspecto la IED no ha favorecido el cambio de matriz productiva como se deseaba en el Plan Nacional.

La industria manufacturera es el segundo destino de la IED. Casi duplica su importancia en la distribución sectorial de la IED global representando casi una quinta parte del total. Aumenta 89.53% en el período 2007-2013 respecto al período anterior. Este hecho aporta significativamente al esfuerzo del Estado para cambiar la matriz productiva. Sin embargo, al ser limitada la información para analizar este sector en ramas, revisar principalmente que subsectores ingresan como IED y cuál es su aporte tecnológico al conjunto de la economía, no se puede determinar a fondo su aporte.

El sector comercio ocupa el tercer lugar al representar el 15% del total de IED, pero durante el en el período 2007-2013 crece en un 49% con respecto al período anterior, para llegar a representar el 18% del total. Para estimar su relevancia hay que considerar

que se incluye el comercio hacia el exterior y también los establecimientos vinculados al turismo (hoteles y restaurantes) una de las mayores potencialidades ecuatorianas.

La IED en servicios a empresas es el cuarto sector de importancia al representar el 12% del total. Se refiere a un tipo de inversiones de gran potencial de crecimiento, considerando que el Ecuador es un área poco desarrollada. Sin embargo, es aún marginal y ha tenido poco crecimiento. Para estimar su relevancia es necesario, ver el tipo de servicios que provén a las empresas y su apoyo a la modernización de éstas. Hay que recordar que en este grupo se incluyen la banca, seguros y servicios financieros en general, por lo tanto la IED en este sector crece poco, ya que la economía ecuatoriana al ser poco desarrollada en esta materia, hay una gran oportunidad de atracción de inversión extranjera. Tomando en cuenta que el Ecuador no tiene moneda propia, deberá cuidar con regulación muy detallada, eficaz control de la política crediticia y evitar que una banca extranjerizada estimule la fuga de dólares.

En el quinto lugar tenemos el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones, según la importancia de IED total. Como subsector se encuentran las telecomunicaciones, presentando uno de los mayores contrastes: disminuye significativamente al existir una gran desinversión de Estados Unidos (país con el que se tiene TBI), mientras que por otro lado se da una enorme inversión de México (país con el que no se tiene TBI). Es la inversión en este sector lo que convierte a México en el primer inversor en Ecuador. Corresponde a inversiones con alto contenido de tecnología y que aportan con elementos fundamentales en la competitividad sistémica de Ecuador.

El sector en el que más crece la IED es electricidad, agua y gas, que se triplica (crece en 209%), sin embargo tiene un representación pequeña dentro de la IED total en Ecuador. Durante el periodo de análisis se determina que ha llegado vía paraísos fiscales (Islas Vírgenes), pero actualmente tiene un crecimiento continuo la presencia del capital extranjero (especialmente la China) en este sector, fundamentalmente vía crédito. La IED en la construcción crece significativamente (95%), pero es un porcentaje pequeño del total de inversión.

Dentro de los servicios comunales, sociales y personales, la IED crece al 73%, aunque es aún un porcentaje pequeño de total de la inversión. Es importante profundizar en su

análisis, ya que aquí se encuentran servicios sociales que son derechos humanos, como la educación y la salud. Si se requiere atraer más IED a este sector, se debería analizar formas para su regulación y en la mayoría de casos, la forma de participación de las poblaciones locales en las condiciones de inversión.

En agricultura, silvicultura, caza y pesca baja la participación de flujo entrante de IED (-35.6%). Es una inversión concentrada en un solo país de origen que es Panamá, con el que no se tiene TBI y es un paraíso fiscal. Panamá capta el 44% de la inversión en este sector. Es evidentemente un sector con grandes posibilidades de atraer IED, pero se debería estudiar cómo acoplarla con el mandato constitucional de soberanía alimentaria.

### **Identificación de áreas económicas en que han intervenido las empresas y delimitación territorial de zonas de influencia**

Una vez analizado la influencia de los TBI sobre la IED, se debe tomar en cuenta también que la adopción de estos tratados ha comenzado a generar demandas contra el Ecuador en tribunales internacionales de arbitraje, perjudicando especialmente a sectores de explotación de recursos naturales, como hidrocarburos, actividad que ha logrado captar la mayor parte de recursos externos en las últimas décadas, atraídos por la alta rentabilidad del negocio y una política interna de concesiones y garantías que fueron revertidas contra los intereses del país.

Un estudio realizado por la CAITISA en su informe general, analiza la localización de las inversiones de las empresas definidas, permitiendo situar el espacio territorial, el tiempo de operaciones empresariales y la determinación de áreas de influencia, en la cual se han producido impactos económicos, sociales, culturales y ambientales. Para este análisis económico y social, la CAITISA dispone de información correspondiente al nivel de parroquia como menor área territorial, identificando la ubicación de las respectivas empresas. En Anexo N° 5 consta el detalle de esa ubicación.

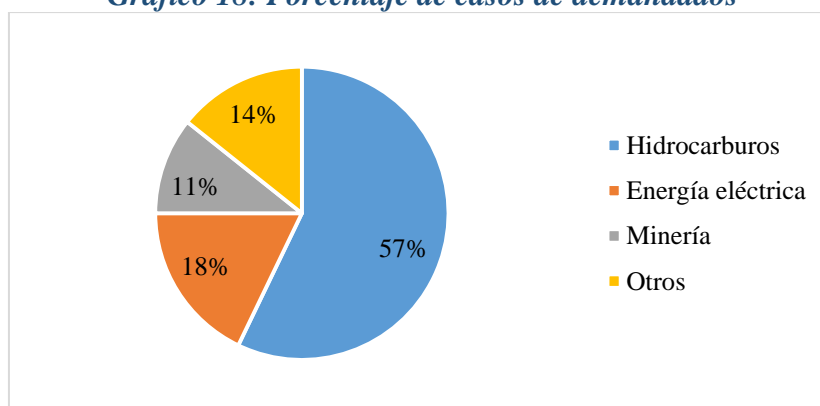
**Tabla 11: Clasificación de empresas y casos de demandas presentadas contra Ecuador**

Sector / Actividad	Nº Empresas	Nº Casos	Ubicación / Área influencia	Situación conflicto
<b>Hidrocarburos</b>	<b>10</b>	<b>16</b>		
Explotación, exportación petróleo	9	15	Amazonía / Bloques concesionados	6 Abiertos 9 Concluidos
Refinería	1	1	Esmeraldas / Obra	Concluido
<b>Energía eléctrica</b>	<b>5</b>	<b>5</b>		
Infraestructura	1	1	El Oro / Machala	Concluido
Adquisiciones	1	1	Nacional	Concluido
Prestación servicios	3	3	Guayaquil / Pichincha	3 Concluidos
<b>Minería</b>	<b>3</b>	<b>3</b>		
Concesiones	3	3	Napo / Zamora / Imbabura	3 Abiertos
<b>Otros</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		
Infraestructura	1	1	Pichincha / DM Quito	Concluido
Oferta bienes y servicios	3	3	Nacional / Otros	1 Abiertos 3 Concluidos
<b>TOTAL CASOS</b>	<b>22</b>	<b>28</b>		10 Abiertos 18 Concluidos
<b>Casos con TBI</b>	<b>20</b>	<b>24</b>		10 Abiertos 14 Concluidos
<b>Casos con Contrato</b>	<b>2</b>	<b>4</b>		4 Concluidos

Fuente: Procuraduría General del Estado.  
Elaboración: CAITISA

De la clasificación de las 28 demandas que se presentan en la Tabla N° 11, las 16 corresponden al sector petrolero, específicamente a 10 empresas matrices (algunas con subsidiarias que han intervenido en la demanda), este número es menor que el de casos debido a que varias empresas presentaron más de una demanda. Excluyendo a la empresa española Técnicas Reunidas S.A. que intervino en la Refinería de Esmeraldas, los 15 casos se suscitaron por operaciones en bloques y campos para la explotación de hidrocarburos en la Amazonía ecuatoriana.

**Gráfico 18: Porcentaje de casos de demandados**



Fuente: Procuraduría General del Estado.  
Elaboración: Diego Rivadeneira

El primer grupo de demandas se orienta en áreas de recursos naturales y en las más grandes extensiones de afectaciones se encuentran los ecosistemas que albergan minorías étnicas, flora y fauna. Según la investigación de CAITISA a través de mapas para los diferentes bloques petroleros.

El segundo grupo de casos de demandas pertenece al sector eléctrico. Dentro del ámbito de acción de las empresas, una es de carácter nacional por contratos que se celebraron con la institución rectora del sector y los cuatro casos restantes son de cobertura provincial como Guayas y El Oro (zona de explotación de gas para producción de energía).

El tercer grupo pertenece al sector minero. Las cuales corresponden a tres empresas que presentaron demandas, las mismas que tienen áreas locales concesionadas, como son Napo, Zamora e Imbabura.

El cuarto grupo de casos de demandas restantes corresponden a los siguientes sectores económicos: servicios informáticos (IBM), infraestructura aeroportuaria (Quiport), telecomunicaciones (Globalnet), farmacéutico (Merck Sharp & Dohme). Su ámbito de acción ha sido nacional y local cuando se ha tratado de transporte fluvial y aéreo.

### **Evolución de la producción local, petrolera y no petrolera**

Según la información estadística que publicó en diferentes épocas el Banco Central del Ecuador bajo el nombre de Cuentas Regionales permite contar con una serie de datos provinciales en periodos trianual en la década de los noventa y anual desde el año 2001. Con esta información sobre la producción de provincias donde se instalaron y desarrollaron operaciones de las empresas en mención, es factible distinguir las variaciones de su movimiento económico en el transcurso del tiempo en que tuvieron la presencia de capitales extranjeros. (Tabla 12).

**Tabla 12: Evolución de la Producción en Provincias intervenidas**

	En millones de USD <sup>20</sup>							
	1993	%	1999	%	2005	%	2010	%
<i>El Oro</i>	998	4,0	1 021	3,6	1 302	3,6	3 456	2,9
<i>Esmeraldas</i>	1 054	4,2	1 285	4,5	1 330	3,7	3 891	3,3
<i>Guayas</i>	7 514	29,9	8 237	28,9	9 259	25,5	31 136	26,5
<i>Imbabura</i>	415	1,7	536	1,9	628	1,7	2 097	1,8
<i>Morona Santiago</i>	168	0,7	201	0,7	161	0,4	530	0,5
<i>Napo</i>	820	3,3	1 124	3,9	119	0,3	360	0,3
<i>Pastaza</i>	110	0,4	155	0,5	560	1,5	1 150	1,0
<i>Pichincha</i>	6 012	24,0	6 057	21,2	7 932	21,9	29 705	25,2
<i>Zamora Chinchipe</i>	137	0,5	135	0,5	130	0,4	308	0,3
<i>Sucumbíos</i>	1 169	4,7	1 643	5,8	2 327	6,4	6 667	5,7
<i>Orellana</i>	0	0,0	52	0,2	2 628	7,2	5 350	4,5
<b>NACIONAL</b>	<b>25 091</b>		<b>28 517</b>		<b>36 280</b>		<b>117 654</b>	

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Regionales.

Elaboración: CAITISA

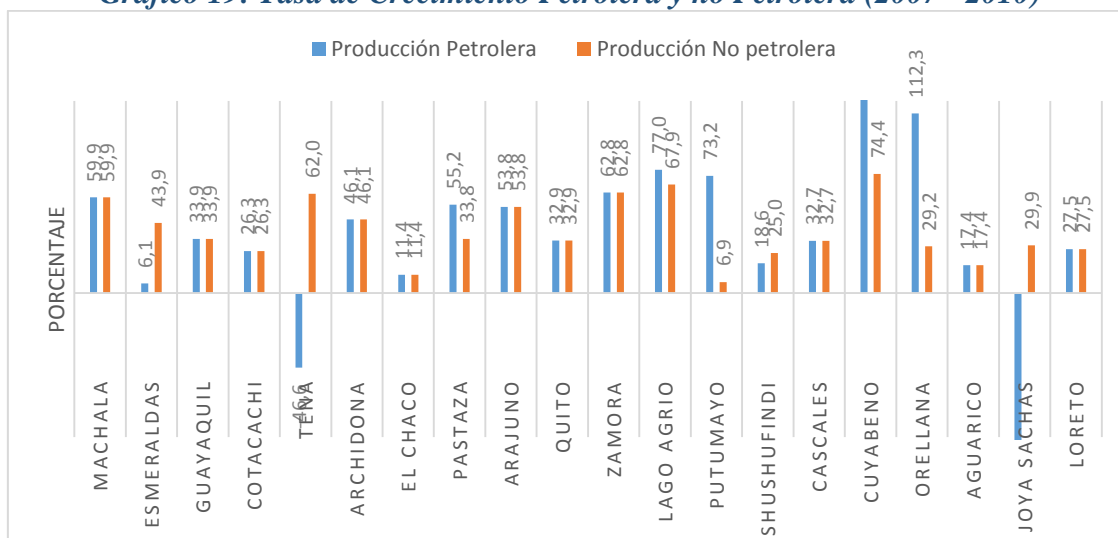
La evolución provincial es variada durante el lapso de seis años. Las provincias que expandieron su producción de forma significativa son aquellas donde se encuentran los campos petroleros, como consecuencia de las inversiones realizadas en el sector, siendo la única zona que captó el interés de las empresas extranjeras en la década de los noventa. Para el caso de la creación de nuevas provincias y separación territorial, las variaciones en la producción tienen incidencias menores en el caso de Guayas y Pichincha (se crean las provincias de Santa Elena y Santo Domingo en 2007), lo que no ocurrió en Napo cuya disminución es importante luego de la provincialización de Orellana en 1999.

Partiendo de la información del Banco Central del Ecuador para los años 2007 a 2010 a nivel cantonal, ofrece la posibilidad de analizar los niveles de producción en jurisdicciones menores teniendo un mayor acercamiento a lo que habrían sido las zonas de influencia de las operaciones de las empresas que se investigan. Esta vez presentan cuentas petroleras y no petroleras lo que permite entender el desempeño real de esos territorios y su impacto efectivo en las capacidades productivas endógenas, al margen de la influencia directa de las actividades hidrocarburíferas.

En el gráfico N° 19 se detallan los valores de la producción que incluye el sector del petróleo en los cantones citados, pero se anota el crecimiento de cada uno en el periodo de tres años, tanto para la producción total como para la que excluye petróleo (Anexos N° 6 y 7)

<sup>20</sup> Se convierte sucres a dólares con tasas de cambio: 1993, USD 2,029; 1999, USD 11,547. Porcentaje en relación al valor total nacional

**Gráfico 19: Tasa de Crecimiento Petrolera y no Petrolera (2007 - 2010)**



Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Regionales.

Elaboración: Diego Rivadeneira

En este periodo y con la ubicación cantonal, se pueden notar cambios destacados, en la mayoría vinculados a las actividades petroleras y a aquellas que se impulsa por estar relacionadas con las mismas; aunque las empresas de mayor cobertura operacional poseen en el país, ya habrían salido del área de intervención, como es el caso de la OXY en 2006, Burlington y Perenco en 2009. Por ende, los cantones que más expanden sus aportes a la producción nacional dependerían de factores heredados y de otros que han surgido a partir de 2007.

Como los casos de Esmeraldas, Tena y Joya de los Sachas que al vincularse con actividades petroleras ha representado bajo crecimiento o deterioro en su nivel de producción. Según la deducción de CAITISA este hecho se debe a que la Refinería de Esmeraldas no trasmite expansiones en el nivel cantonal y la suspensión de la explotación petrolera en Tena y Joya de los Sachas se refleja en la baja de la producción cantonal, en cambio la producción desvinculada del petróleo en los mismos tres cantones sí ha tenido un importante aumento entre 2007 y 2010 (Esmeraldas 43,9%, Tena 62% y Joya de los Sachas 29,9%).

Mientras que para los cantones Lago Agrio, Putumayo, Cuyabeno y Orellana los niveles de producción total, incluyendo la petrolera, resalta por su grado de expansión entre 2007 y 2010. En todos los casos hay la intervención de la Empresa Pública Petroamazonas. Sólo el consorcio privado Ecuador TLC / Petrobras ha operado el

bloque 18 en los últimos años, ubicado en el cantón Orellana, sin embargo no existía evidencia de haber tenido influencia en el desarrollo productivo de ese territorio.

### **Aporte económico de los sectores de las correspondientes inversiones.**

Una probable influencia económica de las inversiones extranjeras realizadas desde la suscripción de los TBI se podría apreciar en cifras de valor agregado (producción añadida - descartando los insumos) de los sectores a los que pertenece esas inversiones.

**Tabla 13: Valor Agregado Bruto por Industrias**

En millones USD							
AÑO	Valor Agregado Bruto	Petróleo crudo, gas natural y servicios	% de aportación	Minas y canteras	% de aportación	Energía eléctrica, agua; y, saneamiento	% de aportación
1985	16 479	644	3,9	99	0,6	28	0,17
1990	14 588	488	3,3	139	1	102	0,7
1995	23 654	230	1	302	1,3	63	0,26
2000	17 273	879	5,1	88	0,5	185	1,07
2005	39 205	3 653	9,3	130	0,3	521	1,33
2010	66 499	7 407	11,1	169	0,3	754	1,13
2013	89 956	11 577	12,9	323	0,4	998	1,11

Fuente: Banco Central del Ecuador, Retropolación 1965 – 2007 / Datos de 2008 en adelante: Boletín N° 1952 de Octubre del 2014 y Boletín Anuario N° 36.

Elaboración: CAITISA.

Para estimar los niveles de contribución de tres de los sectores donde se ubican las empresas extranjeras en mención, se parte desde la información de series homogéneas y extendidas históricamente que entrega el Banco Central del Ecuador. En los cuatro quinquenios comprendidos entre 1985 y el año 2000 el petróleo contribuyó con porcentajes de 5,1%, el mismo que baja cuando ingresa la inversión externa y crece la intervención privada. Esta situación cambia desde 2005, especialmente en los años 2010 y 2013 cuando el Estado retoma espacios y se internalizan los beneficios de los procesos hidrocarburífero (Tabla N° 13).

El sector minero presenta cifras limitadas de valor agregado y comportamiento variable desde 1985. Solo predomina en el año 1995 cuando supera al valor agregado de petróleo y vuelve a decaer para recuperarse en 2013. Existe una falta de sostenibilidad de estas actividades debido a que los nuevos métodos y tecnologías de la explotación minera, ha causado conflictos con poblaciones y comunidades locales.

En el tercer sector corresponde a Energía eléctrica, agua y saneamiento, relacionado a los servicios públicos prestados, que no siempre son producidas por unidades estatales. El mayor porcentaje pertenece al sector de electricidad, ya que acoge a cinco empresas de capitales extranjeros que mantienen litigios con el Estado ecuatoriano. Las cifras que se reflejan en la Tabla N° 13 presentan bajos niveles de productividad cuando el país sufría de interrupciones por insuficiencia del servicio. Sin embargo cambia significativamente la generación y contribución económica del sector de electricidad a partir del año 2010, como prueba de la transformación en la calidad de los servicios.

### **Encadenamientos en la clasificación sectorial de la economía de Ecuador**

El BCE desarrolló una metodología con el fin de cuantificar los tipos de encadenamientos productivos que se dan en la economía. Por tal motivo, se extrajo la información de las Cuentas Nacionales correspondiente al año 2010. El BCE en su boletín divide a la economía ecuatoriana en dos grandes sectores: los manufactureros y los no manufactureros. Las mismas que se clasifican en la producción para el consumo intermedio (o insumos para la producción) y aquéllos con destino final (consumo, inversión y exportaciones).

El BCE a partir de esta clasificación, categorizo a los sectores por encadenamientos totales:

1. **Sectores clave:** Sus encadenamientos hacia atrás (compras) y hacia adelante (ventas) son mayores a los generados en promedio por la economía. Comprende 8 industrias.
2. **Sectores motor:** Los encadenamientos hacia atrás son mayores y aquéllos hacia adelante menores a los generados en promedio por la economía. Comprende 23 industrias.
3. **Sectores base:** Los encadenamientos hacia atrás son menores a uno y aquéllos hacia adelante son mayores a uno. Comprende 16 industrias.
4. **Sectores isla:** Los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con menores a uno. Comprende 24 industrias.

Para dar continuidad al análisis de los sectores petrolero, minero y de electricidad; se lo distingue dentro del sector base, es decir una industria cuya demanda de insumos es baja y su producción se destina a la utilización intermedia y una parte a la demanda final, por ende, su nivel de encadenamiento es bajo.

Mientras que el comportamiento del sector minero y de electricidad es totalmente diferente, ya que se lo ubica como sectores clave de la economía, es decir son industrias que demandan y ofrecen grandes cantidades de insumos intermedios, dando paso a flujos inter-industriales de la economía. Tiene un encadenamiento relevante con otros sectores de la economía.

### **Condiciones tecnológicas a la salida de las empresas**

Según el estudio de campo que se presenta en el informe de la CAITISA se destacan los siguientes aspectos:

- Al retiro de Occidental (OXY) en 2006, por la declaración de caducidad del contrato por parte del Estado ecuatoriano, no provocó ninguna gestión de cierre ni liquidación de sus operaciones. Tomó a cargo la unidad técnica UB15, integrada por personal nacional que operaba en la compañía y después paso a Petroamazonas.
- En la etapa de la transición de la OXY, deja tecnología de punta, perforación racimo, oleoductos soterrados y oleoducto de recolección, reduciendo el impacto ambiental. Había cuidado estricto en succión, separación de componentes (crudo, agua, gas) y mantenimiento de pozos. La OXY transportaba el crudo en un 80% por la OCP (accionista) y el 20% por el SOTE.
- Para el caso de la compañía Burlington, decidió abandonar los bloques 7 y 21 en un intento de simular una expropiación por parte de Ecuador. La suspensión de sus operaciones y cierre de pozos puso en riesgo de fugas y derrames, representado pérdidas económicas importantes para el país a causa de los daños mecánicos, medioambientales y en yacimientos producidos.

### **Generación de empleo**

Como se mencionó anteriormente los sectores donde se encuentra concentrada gran parte de inversión extranjera son los de hidrocarburos y minería, para los cuales se

dispone de información conjunta referente al empleo generado a partir de las cifras que reporta la Encuesta Nacional de Empleo para junio de 2011. De acuerdo la estructura económica ecuatoriana, dicha encuesta refleja que estos sectores poseen un bajo componente de recursos humanos, de forma que el aporte de ocupación representó un 0.53% de la Población Económicamente Activa (PEA) en el año 2011; es decir apenas 33 681 personas empleadas, de las cuales el 94.7% fueron hombres y el 5.3%, mujeres.

Mientras que del sector de electricidad, gas y agua; tuvo una contribución de apenas el 0,49% de la PEA, de igual forma con reducida participación femenina.

Los indicadores en la Amazonía ecuatoriana, son desfavorables para la población de mujeres. Según el INEC para el año 2013, la desocupación femenina fue de 6.1%, el subempleo o empleo inadecuado de 43,6% y la subutilización bruta del 55.1%<sup>21</sup>. (INEC, 2013)

De acuerdo al análisis realizado por la CAITISA, de las 22 empresas que presentaron demandas en contra del Ecuador<sup>22</sup> estableció información individual que han proporcionado datos parciales para 15 corporaciones que corresponden a los sectores: petrolero (8), minero (3), eléctrico (2), farmacéutico (1) y aeroportuario (1). En el año 2005 se reportan 2.112 puestos de trabajo, en base a datos del IESS de afiliación a la seguridad social y 236 personas bajo tercerización, lo que representa un 10% del total. En el año 2008 baja la ocupación a 1 996 personas, debido al retiro de una compañía.

### **Análisis de otros factores que inciden en la atracción de IED y las posibilidades de competitividad de Ecuador para atraerla**

Los elementos mencionados anteriormente nos llevan a concluir que las decisiones de dónde invertir son multifactoriales y el tener o no TBI no es un factor tan determinante. La CEPAL en sus balances sobre la IED en América Latina y el Caribe también llegó a esta conclusión. Este organismo indica que los principales factores que influyen en la decisiones sobre el lugar de inversión son: a) búsqueda de recursos naturales, razón fundamental de gran parte de las inversiones en la zona andina; b) búsqueda de mercados locales o regionales; c) búsqueda de eficiencia económica; d) la seguridad jurídica, al mencionar seguridad jurídica se refiere a reglas claras y garantía que se

---

<sup>21</sup> Dato proporcionado por Movimiento social: Ecuador Decide.

<sup>22</sup> Ministerio de Relaciones Laborales e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

respeten, no necesariamente derechos extraordinarios. El riesgo relativo (dependiendo del país destino) es un factor que puede ser compensado ampliamente con la rentabilidad del negocio que se pueda llevar a cabo.

Es importante profundizar el análisis hacia los factores de competitividad que puede tener Ecuador para atraer IED, combinados con las prioridades estratégicas del Plan Nacional para avanzar en el diseño de las políticas públicas dirigidas hacia la atracción de IED y no necesariamente la adopción de TBI, ya que puede ser un limitante para poder tener la libertad soberana de regular y dar incentivos útiles que aporten a los proyectos del país.

Según el análisis de la IED de la Unión Europea en América Latina y el Caribe complementa y confirma los elementos planteados a partir del análisis de la IED en Ecuador y de la CEPAL para el conjunto de países de América Latina. Las decisiones sobre dónde invertir tienen más relación con las oportunidades de negocio, como los recursos naturales con los que se cuenta, el tamaño del mercado nacional o regional o factores en el país receptor le permiten mejorar las condiciones de competitividad mundial a las empresas transnacionales que invierten. Estos elementos que surgen del análisis de la CEPAL para América Latina y en especial para el caso de Brasil, sugiere que el mejor incentivo para atraer IED es una economía exitosa y/o políticas públicas atraigan la inversión en sectores que resulten convenientes para el país receptor según sus planes de desarrollo; sin ello todos los privilegios o derechos que se les puedan ofrecer o garantizar con los TBI son insuficientes. (CEPAL, 2012)

Dentro del análisis realizado por la CEPAL no se toma en cuenta la existencia o no de TBI como factores determinantes para las decisiones de dónde invertir. Los factores más importantes que conduce a las decisiones de los inversionistas dependen del sector al que están orientados:

- a) Las inversiones en la extracción de recursos naturales está presente en todo nuestro continente, pero en la zona andina es el principal sector de destino. (CEPAL, 2012)

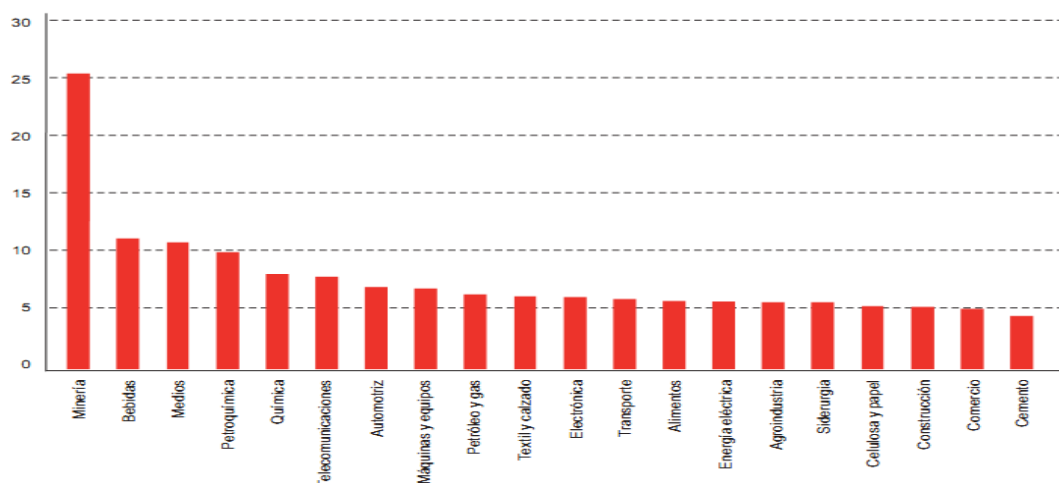
Este tipo de inversiones han crecido rápidamente debido a sus grandes ganancias. Incentivado por sus márgenes de ganancia. Es clara la correlación

directa entre aumento de precios de hidrocarburos o minerales y el aumento de las inversiones en el sector. En 2010, el porcentaje de ganancias sobre los activos de minería es superior al 25% cuando el sector que le sigue en rentabilidad es la industria de bebidas con más de 10% y telecomunicaciones al 8%.

Hay que tomar en cuenta que la inversión en industrias extractivas en América Latina no ha estado libres de conflictos. Los inversionistas han tenido que adaptarse a regulaciones cambiantes y en muchos casos considerados adversas de algunos países de América del Sur. Aunque sea el sector en el que se concentran la mayoría de las demandas en el sistema de arbitraje internacional, ello no ha inhibido su presencia.

Como se analiza más adelante, un tercio de la IED que ha llegado a Ecuador se dirige a este sector, manteniéndose estable. La mayor ganancia de estas inversiones respecto a la hecha en otras ramas de la economía es el factor fundamental que retribuye los riesgos.

**Gráfico 20: América Latina y el Caribe: Rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas de la región según sectores (2010)**



Fuente y elaboración: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de América economía

- b) Las principales inversiones en el sector de la industria manufacturera se dan en el ramo automotriz y se asientan en Brasil, México y Argentina como punto importante para una actividad regional. En cuanto a la llegada de este tipo de inversión y los TBI, es significativo que México con TBI y TLC, está dejando de

ser la principal plataforma automotriz en ALCA y es desplazado por Brasil sin TBI, ni TLC. (CEPAL, 2012)

Una de las principales atracciones para estas inversiones es el tamaño del mercado sea nacional o regional y/o las sinergias que se puedan encontrar con el desarrollo tecnológico del país receptor.

El tamaño del mercado ecuatoriano no es suficientemente atractivo, pero poseen un alto poder de compra por parte de su población patrocinado por las políticas de mejoras salariales y de redistribución del ingreso. A decir de la CEPAL, lo más importante para las decisiones de dónde ubicar este tipo de inversiones es la oportunidad de ingresar en mercados regionales, MERCOSUR (en el caso de Brasil) o Estados Unidos (en el caso de México). La estimulación de la integración de Ecuador en el MERCOSUR o con los países del ALBA podría beneficiar la llegada de este tipo de inversiones. De hecho hay importantes inversiones en el sector automotriz en Ecuador y están orientadas de forma equilibrada tanto al mercado interno como a las exportaciones.

Otro componente importante es que la IED manufacturera busca instalarse donde puede existir sinergias con el desarrollo de tecnologías en el país receptor, por lo que el predominio de Brasil en el sector automotriz ha generado el motor de combustible flexible y la tecnología del bio-combustible, aun cuando se ha negado a cambiar sus leyes de propiedad intelectual.

A medida que avance el desarrollo de capacidades de Ecuador en la formación de talento humano y en el desarrollo de tecnologías propias será más atractivo para este tipo de IED. Por lo que el Ecuador está realizando un mayor esfuerzo por desarrollar conocimientos propios y talento humano altamente especializado, para volverse atractivo en este tipo de inversiones.

Otro sector manufacturero que alcanzó mucha IED al Ecuador es el sector de elaboración de alimentos y bebidas. Siendo atractivo por la existencia de una gran producción de alimentos demandados por el comercio exterior como el banano, el cacao y el café.

- c) El beneficio de las privatizaciones o desregulación en el sector de servicios pudo ser el principal factor de atracción en la década de los 80 y 90 para América Latina, pero ya concluyó y la intención del gobierno ecuatoriano no es de continuar aprovechándolo.

En el Ecuador ha entrado grandes inversiones en el sector de telecomunicaciones, principalmente de México con quien no se tiene TBI, desplazando a España que si se tiene TBI. Las inversiones en este sector son relevantes por el alto contenido de investigación y desarrollo. Por lo que el Ecuador necesita avanzar en investigación para atraer inversiones, ya que pueden incidir en la competitividad sistémica del país al igual que la realizada en electricidad y energías renovables.

Otros subsectores de servicios con un gran dinamismo de IED son el comercio minorista, la construcción y el turismo que se beneficia del mejoramiento de las condiciones económicas de muchos países. Especialmente en el sector del turismo, las condiciones del Ecuador para atraer inversión son muy altas.

Por otro lado la inversión en servicios financieros es un tipo de inversión en que la mayoría de países pueden ser atractivos para realizarla. Para el caso de Ecuador, se debe tener especial cuidado de regularla eficazmente debido a la falta de moneda propia y la posibilidad de que se utilice para permitir la fuga de capitales. Por otro lado, según la experiencia de América Latina es una inversión que ha generado poco empleo, debido a que se realiza mediante compra o fusión de instituciones nacionales.

### *Capítulo III*

#### **La legislación interna como un mecanismo soberano para limitar posibilidad de demandas de inversionistas extranjeros**

Los efectos de la IED que se analizaron anteriormente, no son sólo resultado de la falta de voluntad de los Estados para evitarlos, sino que los TBI, los Acuerdos de Asociación o TLCs limitan sus capacidades de actuación y reducen la capacidad de regulación de los Estados Nacionales, que necesita para hacerla jugar un papel dentro de un proyecto nacional y lograr beneficios para el país y no sólo para el inversionista externo. Es claro que la inversión no ingresara a los países receptores si no tiene expectativas de ganancias, pero los Estados nacionales podrían establecer reglas para el ingreso de la IED, para que juegue un papel positivo para sus países y no limiten su capacidad para hacerlo como es el caso de dichos tratados.

Según el informe ejecutivo de CAITISA para entender claramente el papel de los tratados a continuación se analiza sintéticamente las cláusulas que más limitan la capacidad del Estado de regular y hacer que la IED juegue un papel positivo, que vaya acorde a los planes de desarrollo del país:

- **“Trato nacional”**: Impide cualquier tipo de prioridad a inversionistas nacionales.
- **“Trato de nación más favorecida”**: Obliga a tratar las inversiones de los países con los que se mantiene tratados como al mejor de los socios, como extenderles cualquier concesión que se dé a otro. Esto ha llevado a retrasar los procesos de integración regional. Por ejemplo si se pactan regionalmente concesiones mutuas por la solidaridad o apoyo a los países en vías de desarrollo, necesariamente se les tienen que conceder también a las transnacionales de los países desarrollados. Se pueden descartar algunos programas de apoyo, pero la mayoría de los tratados funcionan en esta materia con listas negativas, es decir lo que no se excluyó cuando se firmó el tratado y está sujeto al trato de nación más favorecida. Lo que significa que están sujetas a este principio cualquier medida posterior.
- **Libre circulación de capitales (incluidos capitales especulativos)**: Impide cualquier política pública o regulación para evitar fugas masivas de capitales.

Argentina y México son casos claros de crisis profundas provocadas por la salida masiva de inversiones de cartera. Además, los grandes flujos de capital de cartera no pagan impuestos.

- **“Expropiación indirecta” o de “medidas equivalentes a la expropiación”:** Cualquier medida gubernamental que tenga como resultado la disminución de la ganancia esperada por el inversionista puede considerarse expropiatoria y demandar su compensación. Ello significa una limitación permanente sobre los gobiernos y tiene un efecto inhibitorio de la política pública.
- **Prohibición de exigir requisitos de desempeño o de comportamiento a los inversionistas:** Bajo estas condiciones no se permite exigir códigos de comportamiento vinculantes y todo queda a la voluntad de la “responsabilidad social de las empresas”. Si bien los inversionistas tienen que someterse a las leyes nacionales vigentes del país receptor en el momento de suscribir el tratado, estas dan paso a demandar cuando las leyes nuevas consideren que violan los principios de acuerdos pactados.
- **Comercio intra-firma corporativa:** Los TLC y tratados impiden la doble tributación, lo que facilitan flujos enormes de capitales hacia fuera de los países receptores. Generalmente se sub-factura el precio de exportación para disminuir el pago de impuestos y a la vez se sobre-factura el precio de importación en la matriz para ocultar las ganancias en su país.
- **Posibilidad de demandar en arbitraje internacional:** Puede proceder a demanda ante cualquier controversia en torno a lo pactado, incluida la conocida expropiación indirecta<sup>23</sup>. Los inversionistas pueden demandar internacionalmente a los Estados Nacionales si su actuación les afecta y no se pactan mecanismos para que los Estados o los pueblos afectados demanden a las empresas.

Es necesario recalcar en este último punto sobre el mecanismo de solución de disputas en materia de inversiones, ha sido el más criticado de los tratados en materia de inversión. Las críticas se han centrado en el CIADI, pero el problema de fondo son los derechos que han adquirido las transacciones con estos tratados y no la institución donde se resuelven sus diferencias.

---

<sup>23</sup> Se considera una compensación por cualquier medida que afecte las ganancias esperadas

Contradictoriamente en los tratados en materia de inversiones, los Estados nacionales no pueden demandar internacionalmente a las empresas, sólo defenderse ante sus demandas<sup>24</sup>. Las comunidades indígenas o populares que han visto afectados sus territorios y derechos económicos, sociales, culturales y ambientales incluido el de consulta libre, no tienen instituciones internacionales realmente vinculantes donde presentar sus reclamos<sup>25</sup>. En el siguiente apartado se analizara los criterios comunes de legislación.

### **Criterios para mejora la legislación interna de inversión**

Para el Ecuador es importante desarrollar mecanismos de protección de sus intereses internos en consecuencia de la reafirmación de su soberanía, frente a la posibilidad de conceder competencia y facultades a instancias internacionales. En este contexto, el gobierno ecuatoriano debería tomar como postura preeminente el fortalecimiento de su ordenamiento legal interno, permitiendo ejecutar un mayor control sobre las inversiones que se despliegan en territorio nacional y fortalecer la industria.

Gozar de una normativa legal interna sólida, limitaría a los tribunales arbitrales extranjeros y se promovería la entrada de inversión en el territorio nacional, siempre y cuando se asegure la existencia de un monitoreo permanente de la inversión y se establezcan medidas que aseguren la conducta de los inversores extranjeros para su gestión, con la finalidad de aclarar las obligaciones como inversionista hacia el Estado. La experiencia de los países del sudeste asiático, ha permitido diseñar ciertos puntos que podrían ser efectivos para el Ecuador en caso de que sus normas se orienten hacia el perfeccionamiento de políticas de inversión extranjera.

Como primer punto, es necesario respaldar la entrada de la inversión extranjera mediante unos lineamientos claros que autoricen su participación en el territorio. Como por ejemplo un procedimiento común en el sudeste asiático es la existencia de una entidad especializada que administre la aprobación de licencias para dicho proceso. La entidad que otorga los permisos, analiza la viabilidad de la inversión extranjera previo a establecer si esta es beneficiosa para el Estado de acogida. No obstante, los

---

<sup>24</sup> Se pueden presentar ante instancias de derechos humanos, pero según experiencias se conoce que difícilmente pueden terminar en resoluciones vinculantes.

<sup>25</sup> Se puede revisar casos de comportamiento de las transnacionales europeas en Tribunal Permanente de los Pueblos (2010) La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe Sesión Deliberativa Madrid 14-17 de mayo en <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article731>

compromisos vigentes que se estableció en la ratificación de los TBI en el Ecuador impiden tal propuesta. Si analizamos el TBI con Estados Unidos exige un tratamiento de entrada previo a su adopción, asegurando el derecho del inversor estadounidense para ingresar al Ecuador sin condiciones. Sería importante revisar convenio para la implementación de un sistema de control de entrada, restringiendo la posibilidad de arbitrajes internacionales sobre las inversiones para resolución de controversias. Mientras que los TBI asiáticos permiten amparar las disposiciones del acuerdo sólo si el ingreso de la inversión se ha ejecutado conforme con las leyes del Estado asiático u obtenido la aceptación del Estado para la seguridad del tratado.

A su vez, la autoridad que otorgar las licencias de entrada, le correspondería requerir análisis previo de la inversión, para asegurar que sea beneficiosa para el Estado de acogida, tomando en cuenta factores como: la protección del medio ambiente, el potencial del desarrollo económico, los derechos humanos y otros factores de interés público. Para lo cual es necesario un estudio de factibilidad realizado por la institución encargada.

Así mismo, es recomendable que las normativas de inversión sean perfeccionadas por un régimen de leyes especiales para sectores estratégicos, que dinamicen la economía, por lo que corresponderían ser administrados por instituciones estatales y reguladas por una autoridad estatal con competencias claramente definidas. Es importante que el ingreso de una inversión extranjera en los sectores estratégicos se realice en asociación con la institución estatal.

La legislación vinculada a la inversión extranjera debería considerar requisitos específicos de trabajo que sean de utilidad para el Ecuador. Es necesario imposibilitar cualquier prohibición de requisitos de rendimiento en todo tratado, convenios y contratos de inversión o comercio.

### **Ejemplos de legislación extranjera que podrían resultar útiles para el Ecuador en materia de Protección de Inversiones Extranjeras.**

“Ley de protección de intereses comerciales” de Gran Bretaña: Como se mencionó anteriormente, un modelo de ley que precautele los intereses públicos y que proteja la

inversión nacional es la “Protection of Trading Interests Act”<sup>26</sup> de Gran Bretaña. Esta normativa, por una parte restringe la inmunidad de jurisdicciones extranjeras para saber de los casos relativos al Estado; y, por otro lado permite al Estado aplicar medidas para salvaguardar los intereses públicos, principalmente en términos económicos. (Daffada, 1980)

Las disposiciones de la legislación citada instauran mecanismos de conservación en beneficio del Estado frente a demandas extranjeras, o en caso de procurar ejecuciones de laudos o dictámenes extranjeros. Esta normativa contempla la facultad del Secretario de Estado Británico para permitir o prohibir el cumplimiento de todas aquellas medidas legales o no, iniciadas por parte de otro Estado que puedan o no aparecer en una ley extranjera y que tiendan a regular o intervenir el comercio internacional, como una de las principales medidas.

Esto implica la probabilidad del Estado de negarse a efectuar una sentencia o laudo arbitral que pueda atentar contra los intereses nacionales, con la facultad para aplicar el ejercicio de inmunidad soberana por medio de una normativa claramente alineada que prefiere el bienestar público por sobre decisiones jurisdiccionales extranjeras.

Mediante esta normativa el Estado demandado ante tribunales internacionales, podría restringir la competencia de ejecución de los laudos y sentencias extranjeras, sujeto a controversia o ejecución a elección nacional<sup>27</sup>. En el caso de Gran Bretaña, esta elección se lleva a cabo solo por el Secretario de Estado, siendo el parlamento el único organismo que pueda anularla, sin necesidad de una segunda instancia. En el caso del Ecuador esta competencia se podría otorgar a una autoridad estatal administrativa o judicial del Estado, e instaurar como condición indispensable el análisis de ejecución de laudos y sentencias extranjeras. (Daffada, 1980)

Adicionalmente, esta normativa autoriza que bajo disposición del Secretario de Estado se impida la entrega de información comercial o cualquier tipo de documentación que haya sido requerida por cualquier corte o tribunal extranjero superando los límites de su jurisdicción, esta prohibición es exclusiva si transgrede la soberanía y jurisdicción

---

<sup>26</sup> Esta “Ley de protección de intereses comerciales” fue adoptada por el Reino Unido el 20 de marzo de 1980 por el Parlamento Británico.

<sup>27</sup> Esta disposición hace referencia tanto a los contenidos de la sección 1 y la sección 5 de la “Ley de protección de intereses comerciales”.

británica, siempre que afecte sus relaciones diplomáticas con otras naciones. (Daffada, 1980) Esta disposición podría ser eficiente para seguridad de un Estado demandado ante tribunales internacionales, ya que es una justificación legal, para impedir la entrega de documentación que pueda ser perjudicial para el Estado y limitar los requisitos o disposiciones de un tribunal internacional.

Dentro de la sección 6 de la ley de análisis, existe una disposición que merece consideración, ya que establece la probabilidad de recuperar los daños no compensatorios<sup>28</sup> pagados en un tribunal o corte extranjera, por medio de los activos que la parte demandante ganadora tenga en el Reino Unido como derechos, ante una corte extranjera cuando ha dictado un fallo por daños múltiples<sup>29</sup>, contra una persona natural o jurídica británica, o que desarrolle negocios en el Reino Unido. (Daffada, 1980)

Para el caso del Ecuador, estas acciones de recuperación serían una opción positiva frente a fallos que demanda cantidades desproporcionadas en indemnizaciones como es el caso de la petrolera Occidental, concediéndole mediante la nacionalización de los activos de Occidental en el país, recuperar los montos que se pudieran pagar en razón del laudo emitido en contra del Estado ecuatoriano. Esta opción se podría replicar a otras empresas que mantengan activos en el país.

## **Alternativas al sistema de protección de inversiones internacional**

### **Criterios Generales para un tratado alternativo de promoción y protección de inversiones**

Es necesario presentar lineamientos a nivel general a manera de criterios y no de cláusulas de los TBI. Como principios y guías generales que el Estado podría usar para una renegociación de cláusulas específicas en los TBI que se encuentran actualmente en vigencia o la negociación de nuevos acuerdos de protección recíproca para la inversión extranjera con otros Estados.

---

<sup>28</sup> Se considera como daños no compensatorios a aquellos daños de naturaleza penal otorgados por la corte

<sup>29</sup> Conforme la sub. sección 3 de la sección 5 de la “Ley de protección de intereses comerciales”, un juicio de daños múltiples significa un juicio por una cantidad resultante de duplicar, triplicar o de otra manera multiplicar una suma evaluada como compensación para la pérdida o daños sufridos por la persona en cuyo favor se dicte la sentencia

Si se opta por un nuevo convenio, con un Estado con el cual Ecuador posea un TBI suscrito y ratificado, se debería considerar un acuerdo en el cual se aclare que el antiguo tratado será sustituido por el nuevo tratado. La estructura del tratado deberá realizarse en estricto apego a los intereses del Ecuador. Para prever acciones futuras es recomendable que el Ecuador posea un modelo para dicha negociación.

El fin de ratificar un nuevo TBI es para mantener las capacidades regulatorias del Estado, dando paso a modificaciones en el ordenamiento jurídico nacional y políticas públicas alineadas a los intereses públicos, determinar obligaciones para el inversionista extranjero en relación de su inversión y el ordenamiento jurídico nacional, limitando la interpretación generalizada de las disposiciones del tratado y la normativa nacional, e instaurar la posibilidad de acudir a arbitraje internacional de inversiones para resolución de conflictos una vez extintos los recursos internos administrativos y judiciales (concedido por el Estado).

En cuanto a disposiciones específicas según el Informe Ejecutivo realizado por la CAITISA se plantean los siguientes criterios:

- **Preámbulo**

El preámbulo es un apartado importante del tratado que merece especial atención debido a la interpretación que pueda resultar por los tribunales de arbitraje internacional de inversiones. Cabe señalar que la Convención de Viena en referencia a la interpretación de los tratados, establece lo siguiente:

“Regla general de interpretación.

1. *Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y fin.*
2. *Para los efectos de la interpretación de un tratado. El contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos (OIT, 1957)*
  - a) *todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado (Novak, 2013)*

- b) *todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado; (...)*” (Moyano, 1990)

Por ende, el preámbulo del TBI deberá exponer al concepto de desarrollo sostenible, probando que la protección de la inversión no es la esencia del tratado. Esta referencia limitara la apreciación generalizada que un tribunal internacional de arbitraje emita a favor de los inversionistas. Como concepto integral del desarrollo sostenible, que tiene por objetivo principal la protección de los Derechos Humanos y del medio ambiente

- **Inversionista**

Dentro de los términos en los que se encuentra suscritos los TBI por Ecuador, se plantea la eliminación de esta cláusula. Su inclusión podría estar sujeta a las siguientes condiciones: El inversionista debe ser una persona jurídica, como sociedad legítimamente constituida en el Estado del cual es nacional, que se ha establecido y participa activamente por un período de dos años, y tiene su sede de control y gestión únicamente en el Estado de origen.

Anualmente el inversionista debería remitir la siguiente información:

- Nombre de la compañía,
- Nacionalidad,  
Domicilio,
- Presentar el “Certificate of Good Standing”<sup>30</sup>.

Por ende, deberían señalar los nombres los socios o accionistas de la compañía. Adicionalmente, al inversionista le correspondería presentar una lista de los apoderados de las personas jurídicas que tengan acciones o participaciones en la empresa. La misma que deberá incluir la información básica de cada apoderado. El poder deberá ser concedido en el Estado de procedencia de la compañía y apostillado o legitimado por un consulado ecuatoriano.

De esta forma, se limita claramente el concepto de inversionista y permite establecer a quién corresponde los beneficios del tratado. Consecuentemente, deberá determinarse

---

<sup>30</sup> Certificación extendida por autoridad competente del país de origen, que acredite que la compañía extranjera se encuentra legalmente existente en dicho país extranjero

que únicamente las personas jurídicas extranjeras, perjudicadas por una disposición del Estado, puedan iniciar acciones. Convendrán hacerlo primero en instancias administrativa, después judicial nacional, y posteriormente, bajo aprobación expresa del Estado, al arbitraje internacional de inversiones, como se detalla más adelante. Para tomar dichas medidas no estarán facultados sus accionistas y entes controladores, como son los asociados minoritarios, que por poseer una acción adquirida en bolsa, pueda demandar al Estado anfitrión como si hubiera realizado la inversión de manera directa en el territorio donde opera la empresa. Mucho menos a una persona jurídica establecida localmente le corresponderá beneficiarse del resguardo del TBI o adherirse a posibles reclamos en jurisdicción nacional y mucho menos de arbitraje de inversiones.

Si bien las compañías transnacionales no son personas jurídicas en el Derecho Internacional, les corresponde tener obligaciones, así como los Estados confieren a estos derechos y privilegios a través de los TBI. Así, los inversionistas extranjeros deben ser sujetos de reclamaciones internacionales por los Estados, fragmentando la asimetría legal existente que las privilegia por sobre las demás personas naturales y jurídicas nacionales. Se plantea también que se presente la pérdida de la condición de inversionista, con el efecto de excluir de la protección que considera el tratado, a quienes se demuestre hayan cooperado en algún acto de corrupción, o que han perpetrado algún otro acto ilícito grave.

- **Inversión**

Como parte de su inclusión se debería tomar en cuenta las siguientes condiciones: Debe señalar claramente que serán objeto de protección en los términos del nuevo TBI, como inversiones realizadas en bienes tangibles, con una duración mínima de dos años. La inversión debe efectuarse con la responsabilidad de capital u otros recursos, con la aceptación de riesgos, con la expectativa de adquirir ganancias o utilidades y una aportación al desarrollo del Estado anfitrión. Por medio de una compañía constituida en Ecuador, todos los bienes que se indiquen en el TBI bajo su protección serán de propiedad directa del inversionista, ofreciendo protección solo a la inversión directa.

Los bienes que se podrían brindar protección por el tratado pueden ser los siguientes:

- Terrenos y otros bienes inmuebles obtenidos que se presentan como aquellos entregados por el inversionista extranjero a la compañía constituida en Ecuador para ejecutar la inversión.
- Pagos de dividendos y acciones o participaciones en otras compañías constituidas en Ecuador.

Existen ciertas áreas sensibles descritas a continuación que deberán excluirse de protección brindada por el tratado, sobre las cuales el Estado debería guardar una fuerte regulación.

- Inversiones de cartera
- Inversiones de corto plazo como bonos e inversión en bolsa de valores
- Derechos conferidos por el contrato o celebrado con un inversionista, incluyendo los contratos de inversión, concesiones o licencias para sembrar, extraer o explotar recursos naturales, los contratos de bienes, contratos de servicios y/o contratos comerciales de larga duración, como de infraestructura, construcción, operación y contratos de transferencia
- Fondo de comercio y cuotas de mercado, basados o no en el comercio origen extranjero, o que guarde derechos sobre el comercio
- Préstamos a un Estado Parte o una empresa de propiedad de un Estado Parte;
- Instrumentos públicos de deuda o títulos de deuda emitidos por un gobierno;
- Cartas de crédito y dinero recaudado a través de bonos del Gobierno
- Derechos de propiedad intelectual, incluyendo a los intercambios de información secreta

La práctica de los TBI tampoco deberá aplicar bajo los siguientes ámbitos:

- Contratación y compras públicas
- Servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales
- Subsidios o donaciones otorgados por las autoridades de un Estado Parte, incluyendo los préstamos respaldados por un gobierno, garantías y seguros
- Tributación

Es preferible fortalecer la autoridad competente en materia de inversiones a fin de aprobar de manera correcta, por medio de licencias el ingreso o expansión en toda extranjeras, siempre y cuando sean consideradas beneficiosas al desarrollo del país, y para que solamente a partir del otorgamiento de una licencia, se brinde la protección que se muestre en el TBI. Para ser considerada como inversión cubierta, sujeta al control y supervisión de la autoridad competente

- **Cláusula de Nación Más Favorecida**

Se debería excluir dentro de los términos en los que se encuentra los TBI suscritos por Ecuador, ya que su inclusión tendría que estar bajo las siguientes condiciones:

Mantener un trato diferente, para que no se adapte en casos de situación asimétrica entre los Estados. La cláusula de la nación más favorecida debería adoptarse solo con respecto a la operación, administración, mantenimiento, uso y venta de sus inversiones.

Establecer que el trato nacional no se extienda al trato que se ha establecido en acuerdos existentes o futuros de integración regional económica, acuerdos aduaneros, acuerdos comerciales, áreas de libre comercio, promoción de inversiones bilaterales o regionales, tratados de protección o instrumentos de comerciales de similar materia y cualquier sistema de preferencias que brinde el Estado a países en vías de desarrollados. (CDI-NU, 2013)

Excluir la validez de aplicación a procedimientos de solución de controversias entre inversionista-Estado que se encuentran previstos en otros tratados de inversión y otros acuerdos comerciales internacionales. Si no es factible asegurar la estructura en los TBI que se encuentren suscritos, sería preciso excluir la cláusula por el riesgo del efecto “Maffezini” (CDI-NU, 2013). Este se refiere al hecho que el inversor pueda recurrir al arbitraje bajo un tratado, importando ese derecho de otro tratado por medio de la cláusula de nación más favorecida.

- **Trato justo y equitativo**

Se debería excluir dentro de los términos en los que se encuentra los TBI suscritos por Ecuador. Su inclusión debería contemplar las siguientes condiciones: Definir de manera clara el alcance con respecto a la definición de trato justo y equitativo que evite interpretaciones que consideren las expectativas innatas del inversionista como criterio para fijar parámetros de responsabilidad internacional del Estado. Esta cláusula es la más recurrida al momento de establecer el mérito por el cual se emplaza la demanda.

- **Cláusula Paraguas**

En esta cláusula incorpora las condiciones y privilegios negociados entre las partes en otros acuerdos internacionales que serán protegidos por el TBI. Su importancia recae en su efecto semejante a la cláusula de estabilización, con el fin de mantener el compromiso otorgado al inversionista extranjero de no realizar modificaciones a través de la legislación posterior. Aun se debate su práctica debido a que si una compañía sin persona jurídica internacional, de acuerdo al Derecho Internacional, no se permite crear nuevas obligaciones internacionales a un Estado mediante un contrato.

Dicha cláusula trata de elevar el incumplimiento de un contrato (instrumento de derecho doméstico) a una violación a nivel internacional como el incumplimiento de un tratado, en el caso del TBI (Cheng, 2005). Dentro del tratado internacional se admite crear una conexión de derechos efectuados como si estuvieran incluidos, pero sin estarlo formalmente. En el caso del Ecuador la mitad de sus TBI suscritos, considera esta cláusula que resulta riesgosa, al distorsionar el alcance de los tratados celebrados por medio de mecanismos correspondientes, como puede darse la intervención de otros poderes del Estado, por cláusulas de contratos que no pasaron por un proceso de aprobación minucioso y su incumplimiento puede llevar a demandas de arbitraje internacional.

- **Expropiación**

Se debería excluir dentro de los términos en los que se encuentra suscritos los TBI por el Ecuador los conceptos de “expropiación indirecta” o “medidas equivalentes a expropiación” al ser de una naturaleza controversial, así como su empleo y apreciación. Por ende debería limitar el significado de expropiación a un acto directo del Estado para la apropiación de un bien tangible de un inversionista, por el que tendrá que pagar una compensación idónea en consideración a la inversión cubierta por el TBI, dentro de un periodo razonable, a causa de utilidad pública, a través de la implementación de la ley, conforme al proceso determinado y sin discriminación.

Se recomienda suprimir los principios de “expropiación indirecta” en el cual un inversionista podría ser indemnizado siempre que se apegue y ejerza su derecho a la regulación por alguna acción no discriminatoria, perjudique su posibilidad de “ganancia

esperada o futura”. Señalando puntualmente que la creación y ejecución de una regulación no será estimada como expropiación.

De forma general, los TBI deben conservar la capacidad del Estado para regular a favor del interés público, como formular e implementar políticas públicas, leyes y regulaciones como instrumentos para la conservación y protección del orden, seguridad, moral pública, salud, medio ambiente, recursos naturales renovables y no renovables, derechos humanos y laborales; el patrimonio cultural, histórico y arqueológico (Sornarajah, 2010).

De igual forma las medidas optadas por el Estado referente al cobro en aduanas, sanciones civiles o multas, penales o reglamentarias, para la estabilidad del sistema financiero, cobros por planificación y de costos medioambientales no equivalen a una expropiación en los TBI. A la vez, cualquier referencia a una indemnización por circunstancias que no encuentren bajo control del Estado, como guerra, huelgas, protestas u otras manifestaciones o conmociones sociales deberá excluirse del tratado.

Es importante tomar en cuenta que no se considerará expropiación, a cualquier medida que comprometa el orden de una licencia obligatoria de Derecho de Propiedad Intelectual. De igual forma, no se podrá limitar la capacidad del Estado de ceder un tratamiento preferencial a cualquier persona jurídica que aprecie en su derecho interno, con el fin de alcanzar los objetivos nacionales o subnacionales de desarrollo regional. (Sornarajah, 2010) Sin dejar de lado su capacidad de remitir medidas a favor de grupos étnicos, comunidades u otros grupos colectivos, para que tengan la oportunidad de mejorar su condición en razón de discriminación u opresión histórica.

- **Transferencia de Divisas**

Si se analiza la cláusula en los términos en los que se encuentra en los TBI suscritos por Ecuador. Se reconoce en la doctrina y la práctica de los TBI tres mecanismos de orden. El primero, permite la transferencia del capital que ingresó al país un año después. El segundo, impedir la transferencia de capital en momentos de problemas de balanza de pagos, por motivos de dificultad financiera externa u otra situación de política monetaria. Otra alternativa sería permitir al Estado optar o mantener medidas para la

seguridad, integridad, y responsabilidad financiera de las instituciones financieras. (Dolzer & Schreuer, 2008)

Por lo tanto, es importante incluir parámetros de regulación en temas referentes a transferencia de divisas al exterior en los TBI, de acuerdo a las recomendaciones señaladas anteriormente. En el caso de la economía dolarizada del Ecuador, implica un riesgo muy grande verse en un escenario de fuga de capitales.

Adicionalmente, se debería tomar en cuenta en el TBI, que el Estado podría tomar medidas de resguardo por el tiempo que considere necesario ante situaciones que origine la aplicación del TBI, en particular por el pago y movimiento de capitales, que provoquen o puedan provocar dificultades en la balanza de pagos, en las finanzas internacionales o en la gestión macroeconómica (incluida la política monetaria).

- **Solución de Controversias de Inversión**

Es recomendable integrar disposiciones en los TBI que determinen un requisito obligatorio de agotar los recursos internos en la sede administrativa y judicial antes de proceder al arbitraje internacional de inversiones. Otra posibilidad con menor efectividad es la inclusión de una cláusula “fork in the road” o cláusula de bifurcación, mediante el cual un inversionista extranjero puede adoptar por unos de los recursos internos o bien por el arbitraje internacional. Sin embargo, será importante tomar en cuenta las apreciaciones extensivas y amplias de los tribunales de arbitraje de inversiones, como en el caso CMS c. Argentina (Decisión del comité ad hoc sobre la solicitud de anulación de la República Argentina, 2007), en el cual la comparecencia ante una corte, a través de una apelación ante la Corte Suprema Federal, no fue suficiente para evitar el procedimiento arbitral.

Adicionalmente, se debería introducir un periodo de seis meses mínimo para negociar entre las Partes, posteriormente un comité conjunto, compuesto por representantes de los Estados Parte, podría investigar y resolver el caso dentro de un periodo mencionado. El comité podría emplear la mediación, convocar a asesores técnicos y proponer una serie de recomendaciones para ayudar a las Partes a llegar a una resolución. Si el comité no pudiera resolver la disputa, las partes podrían elevar su queja ante la más alta autoridad judicial del Estado. Las razones por las que el inversionista podría demandar

al Estado ante la más alta autoridad judicial, deberán ser sustentadas. Se propone únicamente la inclusión del incumplimiento de la cláusula de nación más favorecida, trato nacional, y expropiación.

Respecto de la probabilidad de pactar arbitraje internacional dentro de los términos del nuevo TBI, se deberá aclarar que la única sede en la que podría realizar arbitraje, es un centro de solución de controversias regional, como el centro de solución de controversias de UNASUR. Además, se debería disponer la posibilidad para que el Estado pueda demandar al inversionista por incumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el TBI y el ordenamiento jurídico nacional ante los mismos foros internacionales de arbitraje, bajo el principio de reciprocidad entre las posibles Partes intervinientes.

Para garantizar la transparencia del proceso, se sugiere incluir una disposición mediante la cual se manifieste, que al momento de proceder a un arbitraje regional, automáticamente se publicará todos los documentos presentados por las partes, así como para todas las decisiones adoptadas por el tribunal, excepto en casos particulares en que se demuestre la necesidad de confidencialidad.

Se propone en última instancia, la exclusión de la cláusula de resolución de conflictos entre inversionista y Estado en cualquier foro extranjero. Esta alternativa, ha sido considerada por otros Estados como China, Indonesia, Sudáfrica, Australia, la Unión Europea, India, y más recientemente Francia y Alemania. El Ecuador optaría por la misma alternativa, aunque resulte perjudicial, como lo han determinado ciertos países, por los problemas que pueden atraer con dicha cláusula para el inversor. En este caso se recomienda fijar como jurisdicción aplicable la nacional.

En el caso de que un inversionista recurra al sistema judicial del Ecuador para demandar al Estado, podría aplicarse un mecanismo efectivo para el tratamiento de disputas relacionadas con la inversión. Se puede optar por la creación de una jurisdicción especial a nivel nacional para las disputas de inversión extranjera, con jueces especializados en la rama de inversión. De esta forma se ofrece seguridad jurídica en territorio nacional, la cual podría ser determinada por medio de la creación de una ley sobre inversiones que sea adicional al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, y específica a inversión extranjera.

A la vez sería oportuno incluir la posibilidad de resolución de conflictos entre Estados Parte del TBI con respecto de la interpretación de las disposiciones del mismo. Para lo cual se podrá crear un comité conjunto entre las Partes para su resolución y podrán recurrir a arbitraje solamente en el caso de no llegar a ninguna decisión por parte de este comité en el lapso de seis meses.

- **Obligaciones para los Inversionistas**

Sería importante incluir en los TBI obligaciones asociadas, en términos de Derechos Humanos, para los inversionistas extranjeros. Además del cumplimiento del ordenamiento jurídico nacional, en especial de la Constitución de la República, estos deben ser también garantes de los derechos económicos, sociales, culturales, ambientales, civiles y políticos. De tal forma que se logre crear una relación directa entre los Derechos Humanos y la inversión extranjera, con la finalidad de garantizar el respeto a los territorios de las comunidades y pueblos originarios, la justicia ambiental y el acceso a servicios públicos básicos como el agua, la alimentación, la vivienda, la salud y la educación. A través del TBI, el inversionista deberá cumplir las normas internacionales de responsabilidad social corporativa, incluyendo temas como Derecho de Competencia. También se puede hacer referencia a los estándares establecidos en los Principios Rectores de la Naciones Unidas sobre las empresas y los derechos humanos 2011 (Nogueira Alcalá, 2003).

El inversionista extranjero será responsable tanto en términos administrativos y como judiciales de sus actos, decisiones u omisiones en relación a la inversión, principalmente cuando estos provocan daños a la propiedad o integridad de las personas, dentro del Estado anfitrión. En el caso de violaciones de Derechos Humanos por parte de un inversionista extranjero, los TBI deberían aclarar que queda intacto el derecho de recurrir a las instancias internacionales correspondientes y que están previstas en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, agotados o no los recursos internos (Nogueira Alcalá, 2003). Se recomienda también que se avance en la construcción de códigos asociados para los inversionistas extranjeros con categoría de empresas transnacionales.

- **Requisitos para Protección de la Inversión**

Es importante establecer un procedimiento de autorización de entrada de inversión extranjera. El permiso de licencias para el ingreso y ejecución de la inversión se deberá realizar a través de un órgano administrativo creado específicamente para dicho proceso. El organismo que otorga las licencias analiza la entrada de la inversión extranjera para determinar si es beneficiosa para el Estado anfitrión. El TBI debe permitir la protección de sus disposiciones sólo si se obtuvo la licencia de aprobación del Estado para la protección del tratado y se ha ejecutado de acuerdo con el ordenamiento jurídico nacional y las obligaciones establecidas en el TBI.

La autoridad que otorgue las licencias de entrada, debería permitir la entrada a la inversión que se considere beneficiosa para el país de acuerdo a los Derechos Humanos y el medio ambiente, el potencial para el desarrollo económico del país y otros factores de interés público. Por lo que será necesario de estudios de factibilidad que demuestren de utilidad de la inversión para el Ecuador. La autoridad también podría determinar las condiciones respecto a cómo la inversión debe operar.

Dentro del tratado se podría incluir una cláusula que aclare que si el inversor extranjero rompe las condiciones establecidas, no se podrá acoger a su protección. Además, se indicaría que estaría infringiendo leyes internas y será responsable ante los tribunales nacionales. Este sistema limitará la posibilidad de arbitrajes internacionales de inversiones para resolución de controversias

- **Prohibiciones**

El TBI deberá prohibir todo tipo de prácticas especulativas que se ejerzan con propósito de elusión, evasión tributaria y control de flujo de capitales.

Las concesiones y exenciones fiscales deben ir en función de objetivos y orientaciones de la planificación nacional, temporales y renovables sobre la base de evaluaciones de cumplimiento de metas y de condiciones definidas en cada caso.

Se debería prohibir la protección a inversiones que sean de propiedad o estén bajo control de una persona jurídica de un tercer Estado, en especial cuando el Estado anfitrión no mantenga relaciones diplomáticas con dicho tercer Estado o ha tomado

medidas en su contra que no permitan el cumplimiento del TBI. El tratado incluiría también la posibilidad para el Estado anfitrión de rechazar los beneficios del inversionista, si como persona jurídica, no realiza actividad económica suficiente y substancial en el Estado anfitrión y sus dueños o quien lo representan son de un tercer Estado.

Se debe indicar también que las medidas adoptadas por el Estado anfitrión para cumplir con sus obligaciones internacionales en virtud de otros instrumentos internacionales no establecerán una violación del TBI y no dará el derecho al inversor para obtener una indemnización por la violación del mismo.

### **Iniciativas de otros países respecto de la revisión del régimen de protección de inversiones**

Como se analizó al inicio de la investigación, el discurso neoliberal promovía la necesidad de abrir los mercados, protegidos hasta entonces por las políticas de tipo keynesiano, que se generalizaron a partir de la posguerra. Desde el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, así como desde diversos think tank, se explicaba que la apertura de los mercados nacionales, protegidos a la competencia de los capitales extranjeros, generaría una limpieza natural de capitales nacionales ineficientes y provocaría la transferencia de capitales de los países industrializados hacia la periferia de menor desarrollo.

Para cumplir este propósito, se establecieron los TBI, instrumentos que, como quedó evidenciado a lo largo de la investigación, garantizan a los Estados contratantes altísimos estándares de protección a las inversiones de sus nacionales. El objetivo primordial de estos tratados fue establecer un marco regulatorio que ofrezca estabilidad y seguridad jurídica a las inversiones privadas, y a su vez que éstas aporten al desarrollo económico y productivo del país que ratifica el tratado y de acogida.

No obstante, a medida que el sistema se fue implementado, y que los TBI fueron aplicados por los inversionistas extranjeros, surgieron disputas que se ventilaron en tribunales internacionales de arbitraje de inversiones, los cuales laudaron obstinadamente en contra de los Estados, mediante interpretaciones extensivas de las cláusulas de los TBI. La aplicación del sistema de arbitraje de inversiones además, trajo

consigo, altos costos legales de representación y defensa, así como exorbitantes cifras de valores por indemnizaciones, que amenazan seriamente el presupuesto de los Estados condenados. Como corolario, la amenaza de estos efectos incide directamente, en la limitación de la capacidad regulatoria de los Estados de acogida de la inversión, privándoles de implementar políticas públicas destinadas a la consecución del interés general.

Bajo este esquema, se pueden identificar diversos motivos para explicar el cambio de rumbo del sistema inter-estatal con respecto al neoliberalismo:

2) El cambio en la balanza de poderes mundial, que mostró el debilitamiento de las políticas impulsadas por el polo encabezado por los Estados Unidos, a la vez que el surgimiento de China en el escenario mundial.

El fuerte avance de China como competidor de los Estados Unidos ha llevado a la conformación del Banco Asiático de Inversiones en Infraestructura y la consolidación de la región Pacífico, como un poderoso polo de producción y comercio. A esto se suma el impulso dado por China a la conformación del bloque de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), que fortalece el intento de otros países de ser protagonistas de las decisiones globales. En la región sudamericana, esto se ha visto a partir de la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), y un tibio avance hacia la consolidación de instituciones, que puedan establecer una cierta protección regional a los avatares de la economía internacional, tales como, un sistema de compensación regional como el sucre, el Banco del Sur, así como un sistema de solución de controversias a instancias de la UNASUR;

3) El fracaso de los foros mundiales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), que tenía la intención de constituirse en un espacio duradero de acuerdo, para la liberalización progresiva del comercio mundial. Hoy la OMC avanza a partir de “paquetes”, tal como lo demuestra su último acuerdo en Bali en 2013, ante la imposibilidad de lograr el cierre de Rondas, Tanto este fracaso, como el freno puesto a otros procesos multilaterales, como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), puso en marcha un plan secundario de las empresas transnacionales y sus Estados: el bilateralismo. Al no lograrse acuerdos multilaterales, se ha avanzado más

lentamente con los acuerdos comerciales y de inversiones bilaterales o regionales<sup>31</sup>. De este modo se ha creado un cerco alrededor de los países que cuestionaron el modelo del libre comercio, como por ejemplo el MERCOSUR.

4) Se han alzado numerosas voces contra el sistema de inversiones global. Por un lado, un organismo internacional como la UNCTAD, que hasta mitad de la primera década del 2000 había sido responsable de organizar reuniones intergubernamentales, conocidas como “bodas masivas”, en las que se suscribían decenas de nuevos TBI, ha hecho un giro en su política sobre inversiones. Para el año 2012 la UNCTAD lanzó una Nueva Generación de Políticas sobre Inversión, que consiste en una recomendación a los gobiernos de incorporar la noción de desarrollo sostenible a las negociaciones sobre inversiones, así como renegociar los actuales TBI existentes con el fin de revisar las cláusulas que otorgan sólo derechos y no obligaciones a los inversionistas.

Por otro lado, el sistema de inversiones ha sido cuestionado por la sociedad civil global: se conformaron numerosas redes de movimientos sociales y organismos no gubernamentales en todos los continentes, los cuales han elaborado materiales que estudian las consecuencias del sistema de arbitraje, así como demandan que, los gobiernos denuncien los tratados y terminen su relación con el CIADI.

5) La falta de pruebas para sostener que existe una relación causal entre la firma de TBI y la llegada de inversiones, ha provocado que diversos países de varios continentes, empiecen a cuestionar la propia existencia de estos tratados. Además, la abultada cantidad de demandas de arbitraje de inversiones perdidas por numerosos países en los centros de arbitraje internacional, ha demostrado que el sistema claramente atenta contra los planes de desarrollo nacional, y esto no sólo ha sucedido con los países en desarrollo, sino en países industrializados, que en reiteradas ocasiones, se han visto sentados en el banquillo de los acusados por las empresas transnacionales.

La suma de estos cambios producidos en las últimas dos décadas, ha marcado el cambio de rumbo de algunos países respecto a la política aperturista en inversiones. El cuestionamiento de un andamiaje legal que sostiene los derechos de las empresas por sobre los de los Estados, aparece hoy en el centro de las políticas en inversiones de

---

<sup>31</sup> Por ejemplo el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés)

diversos países. Ante esto, varios países han manifestado su inconformidad con el sistema, y han expuesto sus críticas, evidenciando la necesidad de revisar y reformar el sistema.

A continuación se presentan las posturas de aquellos gobiernos, que se han expresado en este sentido, a través de sus más altas autoridades, y que se han recogido en notas de prensa. También se presentan las posturas expuestas en la segunda reunión del Foro Mundial de Inversiones de la UNCTAD llevada a cabo en la ciudad de Ginebra, Suiza, del 13 a 16 de octubre de 2014, donde representantes de varios Estados expresaron su inconformidad con el actual sistema de protección a las inversiones extranjeras.

### **Posiciones de los Estados**

- **Alemania**

En la Unión Europea existe una creciente preocupación respecto de las demandas de empresas extranjeras, que puedan limitar la creación y ejecución de legislación ambiental y otras de interés público. Los cuestionamientos en Alemania surgen, en parte, por un caso presentado por una empresa de energía sueca contra el Estado alemán por su decisión de abandonar la energía nuclear, tras el desastre de Fukushima en Japón en 2011. Poco después, Vattenfall, una empresa sueca que opera dos plantas nucleares en Alemania, exigió una indemnización de 4,7 mil millones de dólares, en virtud de la cláusula de arbitraje internacional de la Carta de la Energía. De esta forma Vattenfall, pudo exigir una compensación por la decisión del gobierno alemán en 2011 para eliminar la energía nuclear. (Ikenson, 2014)

Estos cuestionamientos han llevado a la UE a suspender las negociaciones, respecto del arbitraje internacional de inversiones, en el tratado de libre comercio entre Europa y los EEUU mientras se evalúa y reconsidera su posición. Respecto de esta última negociación, el ministro de Economía alemán, Sigmar Gabriel, manifestó en reiteradas ocasiones que la celebración de un acuerdo con Estados Unidos no debe incluir la cláusula en la cual un inversor demande a un Estado en un tribunal internacional de arbitraje (Ikenson, 2014). Este indicó que la medida podría llevar a que las empresas influyan en la política gubernamental.

El tema también fue discutido durante la visita de Gabriel a los Estados Unidos. Después de una reunión con el vicepresidente estadounidense, Joe Biden, el político alemán explicó que *"he indicado que, en nuestra opinión, no hay necesidad de ningún tipo de protección especial para los inversores."* (Ikenson, 2014)

Igualmente, en 2014 Brigitte Zypries, Viceministra de Economía de Alemania, anunció ante el parlamento, que Berlín estaba determinado a excluir al arbitraje del acuerdo de comercio transatlántico que se negociaba entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América. En su intervención señaló que desde la perspectiva del gobierno alemán, los inversionistas de los EEUU tienen suficiente protección legal en las cortes nacionales. (Shawn, 2014)

- **Argentina**

En marzo de 2012 se propuso una ley para la denuncia del Convenio CIADI, y en diciembre del mismo año se propuso una ley para la denuncia de los TBI. Argentina ha optado por rehusarse al cumplimiento de las sentencias que han sido dictadas en su contra por tribunales de arbitraje de inversiones, en disputas respecto a supuestas violaciones de los TBI.

En su intervención ante en el último foro de inversiones de la UNCTAD, el representante de Argentina, Germán Herrera Bartis, Director de Comercio y Promoción de Inversión Estratégica Internacional de la Subsecretaría de Desarrollo de Inversiones y Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina, manifestó que el actual marco jurídico regulatorio, basado en la celebración de TBI, ha generado una serie de abusos, desequilibrios y distorsiones al sistema, y necesitan ser modificados. Según Herrera, una de las áreas que requiere más atención es el concepto de expropiación indirecta contenida en los TBI, pues afecta directamente a las potestades regulatorias de los Estados, principalmente en materias laborales, ambientales y de tributos. (Herrera, 2014)

- **Australia**

En 2010, la denuncia de Philip Morris contra Australia con motivo de su legislación de control del tabaco, fue el puntapié para que el entonces gobierno laborista comenzara a cuestionar el sistema de resolución de disputas inversor-Estado. En 2011 se anunció que

Australia no aceptaría más cláusulas de este tipo en futuros tratados. Sin embargo, el gobierno liberal que asumió en 2013, revirtió silenciosamente esta decisión, aceptando que se discutirá su inclusión dependiendo del caso. Así, el recurso al arbitraje fue incorporado en el TBI con Japón, pero no con Corea (ambos firmados en 2014).

Posteriormente en 2014, diputados del Partido Verde lograron pasar una propuesta de “Carta sobre Comercio e Inversiones extranjeras” que establece la prohibición de incorporar solución de disputas inversor-Estado en cualquier nuevo tratado. Aún si se considera poco probable la aprobación parlamentaria de esta Carta, sí ha suscitado un fuerte debate social y pone en riesgo la aprobación del Tratado de Libre Comercio Australia-Corea.

- **Brasil**

En 2008 se reportó que una alta autoridad de Itamaratí, expresó que el ejemplo de la Argentina ha sido políticamente visible en el país, y que sería muy difícil en estas circunstancias que el legislativo brasileño apruebe un instrumento internacional que los someta en arbitraje entre inversionista y Estado. (Beattie, 2008)

En su intervención ante la UNCTAD, el representante de Brasil, Daniel Godinho, Secretario de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, declaró que a pesar de no contar con TBI vigentes, resulta de interés para su país seguir de cerca las discusiones globales sobre estos acuerdos, debido a que busca construir un enfoque alternativo a los modelos tradicionales. Comentó que durante la década de 1990, Brasil suscribió 14 acuerdos de protección a la inversión que fueron posteriormente rechazados por el Congreso, debido a las cláusulas de expropiación indirecta y de solución de controversias inversionista – Estado que contenían. (Godinho, 2014) Adicionalmente, el legislativo consideró que los TBI podrían restringir la adopción de políticas públicas fundamentales para el desarrollo del país.

Para Brasil los TBI no han sido necesarios, puesto que ha recibido inversión extranjera por \$29,047.27 millones de dólares de los Estados Unidos de América en inversión en promedio anual entre el año 1997 y 2013.

- **Canadá**

En su intervención ante en el WIF UNCTAD, el delegado de Canadá, John O'Neill, Representante Permanente Adjunto de la Representación Multilateral de Canadá en Ginebra, sostuvo que el sistema de protección de inversiones extranjeras está basado en los acuerdos internacionales de inversión, y que por tanto las intenciones de las partes en dichos instrumentos bilaterales deben reflejarse con mayor precisión y claridad. (O'Neli, 2014) Precisó, que esto debe tener lugar, especialmente con respecto al equilibrio entre la protección de la inversión extranjera y la preservación del espacio de las políticas internas y legislación nacional.

Si bien el representante de Canadá no realizó una crítica directa al sistema, de su declaración se desprende el reconocimiento de que la aplicación de los TBI, limita las potestades regulatorias de los Estados, resaltando la necesidad de un mayor detalle en la redacción de este tipo de instrumentos internacionales.

- **China**

China también ha considerado realizar reformas al sistema de inversiones. En su intervención ante en el foro de la UNCTAD, el delegado de China, representante del Departamento de Tratados y Leyes, Yongjie Li, consideró que se debería realizar una reforma al sistema de solución de controversias para lograr mayor coherencia de los laudos arbitrales, y de esta manera evitar daños a la credibilidad del sistema. (Li, 2014)

Propuso también que los Estados impongan límites a las cláusulas de trato justo y equitativo y expropiación indirecta en los tratados de inversión, para lograr un equilibrio entre la protección de los intereses de los inversores y la regulación de las políticas públicas. (Li, 2014)

- **Colombia**

En su intervención ante en la UNCTAD, la delegada de Colombia, la Ministra de Inversión Extranjera, Adriana Vargas, comentó que su país está considerando realizar cambios sistema colombiano de protección de inversiones extranjeras. Adelantó que las regulaciones en este campo deben permitir a los Estados adoptar, mantener y aplicar cualquier medida que consideren apropiada para asegurar que las actividades en materia

laboral y ambiental, no estén condicionadas ante posibles conflictos con un inversor extranjero. (Vargas, 2014)

En este sentido, el Estado colombiano promueve dos propuestas concretas de reforma a ser aplicadas tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Respecto a las reformas en el ámbito nacional, Colombia se encuentra revisando su política pública y analiza la posibilidad de renegociar los TBI ya suscritos, propiciando inversiones responsables y sustentables.

En cuanto al ámbito internacional, Colombia se suma a la propuesta de que los países busquen un TBI modelo en el cual se excluyan las disputas de los actos o hechos que tuvieron lugar antes de la entrada en vigor del acuerdo, y que en el mismo se reconozca el derecho de los Estados a regular sus políticas públicas en caso de dificultades en la balanza de pagos, o en caso de problemas de administración macroeconómica, sin que esto permita dar paso a futuras demandas a los Estados. (Vargas, 2014)

- **Croacia**

En su intervención ante en el foro de la UNCTAD, la representante de Croacia, Irena Alajbeg Head, Directora de Comercio y de la Política Económica Multilateral, sostuvo que el resultado tras décadas de celebrarse TBI es decepcionante, y que hasta el momento no existe evidencia clara de la correlación entre la firma de este tipo de acuerdos y el crecimiento de la inversión extranjera. Por el contrario, hay un claro crecimiento de las disputas entre inversionista y Estado, cuyo procedimiento contiene muchos vacíos legales. (Alajbeg, 2014)

Más allá de los enormes costos del arbitraje internacional para el Estado demandado, lo que preocupa a Croacia es la reducción de la capacidad regulatoria del Estado que la aplicación de los TBI trae consigo. Considera que el sistema no ofrece seguridad jurídica y la estabilidad que prometían otorgar. Por el contrario, lo que existe actualmente es una serie de sentencias contradictorias, problemas de ejecución, e inexistentes mecanismos para una apelación. (Alajbeg, 2014)

- **Egipto**

En su intervención ante en el foro de la UNCTAD, el representante de Egipto, el Secretario de Inversión, Wafaa Sobhy Ibrahim, propuso que los expertos en derecho de inversiones de la UNCTAD, desarrollen un plan de trabajo para llevar a cabo una reforma gradual y completa del sistema de inversiones. En el mismo sentido, manifestó que su país ha venido trabajando en un nuevo modelo de TBI, por medio del cual se busca el equilibrio en la protección del inversor mediante la garantía de un entorno de seguridad jurídica, sin que esto signifique bajar o limitar el crecimiento de estándares internacionales en las áreas de salud, seguridad integral y medio ambiente. (Ibrahim, 2014)

Asimismo, comentó que en el ámbito nacional Egipto, ha realizado cambios en su legislación para promover la inversión extranjera, reivindicando el derecho que tiene el Estado para autoregularse, incluyendo su legítimo derecho a expropiar por causas de utilidad pública con una indemnización adecuada de acuerdo con las disposiciones legales del Estado. (Ibrahim, 2014)

- **Estados Unidos**

Para Estados Unidos los problemas respecto de la protección de la inversión y el arbitraje entre un inversionista y el Estado, se presentó a propósito de la negociación del acuerdo TLCAN. En los Estados Unidos se abrió el debate al respecto, luego de ciertas decisiones contrarias, en el marco de dicho acuerdo.

En 2008, Hilary Clinton, entonces senadora de los EEUU, declaró que se revisaría el TLCAN respecto de la posibilidad de que las compañías extranjeras demanden a los EEUU, específicamente cuando se implementa medidas en términos laborales que protegen a sus trabajadores.

- **Sudáfrica**

Sudáfrica ha detenido la renovación automática de sus acuerdos de inversión y ha denunciado algunos TBI. Por ejemplo, el 7 de septiembre de 2012, notificó la terminación del TBI con Luxemburgo y Bélgica; el 23 de junio de 2013 con España; el 23 de octubre de 2013 con Alemania; el 30 de octubre de 2013 con Suiza; y, el 1 de

noviembre de 2013 con Holanda. Adicionalmente, los TBI con Austria, Dinamarca y China están bajo revisión.

La denuncia de los TBI por parte de Sudáfrica se funda en la consideración de que estos instrumentos presentan limitaciones en la habilidad del gobierno para cumplir con las transformaciones sociales, favorecen a los inversionistas y que son contrarios a su ordenamiento jurídico. Adicionalmente, porque considera que los TBI exigen cambios legales que son de orden público.

El Departamento de Comercio e Industrias de Sudáfrica decidió que “todos los TBI de “primera generación” deben ser revisados, con el objetivo de ser terminados”. Lo que se busca es modernizar y fortalecer el régimen de inversión del país, y así asegurar que siga existiendo inversión en Sudáfrica siempre y cuando se preserve el derecho soberano del gobierno para alcanzar sus objetivos públicos.

Finalmente, Sudáfrica reestructurará los límites de sus políticas en tema de inversiones, para asegurar que las necesidades sociales y económicas de su país sean una prioridad. Para ello, desarrollaría la legislación que regula a la inversión, revisará y terminará los TBI de primera generación y desarrollará un nuevo modelo de tratado que se adapte a los intereses sudafricanos.

- **Turquía**

En su intervención ante en el WIF UNCTAD, el representante de Turquía, Hasan Aslan Akpinar, Director General de Incentivos e Inversión Extranjera del Ministerio de Economía, realizó una de las más profundas críticas al sistema durante su intervención en el foro. Destacó las deficiencias de las que a criterio de Turquía adolece el actual régimen de protección a las inversiones. En primer lugar, mencionó que los TBI no ayudan a atraer más inversión extranjera. Al respecto, ahondó que no se ha encontrado una relación significativa entre el número de TBI celebrados por un Estado y la cantidad de inversiones extranjeras al mismo.

Finalmente, considera que los países en vías de desarrollo y los países menos desarrollados deben recibir asesoría en la negociación de TBI, pues son estos Estados a los que se pide suscribir dichos tratados. Es así, indica, que muchos países firmaron TBI

sin conocer sus consecuencias jurídicas, pensando que atraerían más inversiones productivas.

- **Unión Europea**

La Comisión Europea (CE) ha emitido una interdicción de suspensión previniendo que Rumania realice un pago del laudo arbitral en el caso *Micula & Ors c. Rumania* concluido en 2013. El tribunal ordenó el pago de \$250 millones de dólares de los Estados Unidos de América al inversionista sueco al haber determinado que el retiro de incentivos y beneficios fue contrario a las legítimas expectativas y protecciones a las que está obligado bajo el TBI con Suecia. La Comisión participó en el proceso arbitral mediante un mecanismo en apoyo a la posición de Rumania que el retiro de los incentivos se debe a la obligación de disposición de la Unión Europea (UE) de eliminar la ayuda Estatal. El tribunal rechazó estos argumentos indicando que Rumania no era parte de la UE cuando en 2003 celebró el TBI y que este no se refiere a la UE o su acceso a esta.

En la actualidad existe incertidumbre respecto de la situación de los TBI suscritos por los Estados miembros de la UE. Estos se encuentran prohibidos de negociar TBI al ser competente la UE en materia de inversión extranjera directa bajo el Tratado de Lisboa de 2009. Además, la Comisión ha ordenado que los TBI suscritos entre Estados miembros sean finalizados al ofrecer ventajas a unos sobre otros. En su *amicus curiae*, la Comisión argumentó que el Derecho de la UE es aplicable por los tribunales de arbitraje de inversiones al analizar los TBI. En todo caso, Rumania ha iniciado el proceso de anulación del laudo y un comité CIADI se ha constituido. Este ha retirado la obligación de pago ante la indicación de Rumania de estar impedida del pago en caso no se anula el laudo. Los demandantes han iniciado procesos de ejecución del laudo en los EEUU y acciones en contra de la Comisión buscando dejar sin efecto la interdicción.

Las acciones de la Comisión Europea demuestran un cambio en la percepción de la Unión Europea respecto del sistema de promoción y protección de inversiones y marca un momento de inflexión respecto a su validez y relevancia en el momento de cambio de paradigma a nivel internacional.

## *Conclusiones*

Como se refleja en el análisis de esta disertación la etapa de negociación y suscripción de los TBI por parte del Ecuador, estuvo conformado por un proceso de aplicación de políticas, restructuración institucional y normativa, ante una época en la que no fue suficiente el ahorro generado internamente, por lo que se necesitaba la afluencia de recursos desde el exterior (en forma de IED y de préstamos netos) para sustentar un crecimiento económico. Como establece algunos economistas neoclásicos como Keynes quien determina que la renta que produce un país está destinada al consumo y el ahorro que es igual a la inversión, dando una relación directa entre el ahorro y la inversión, los países con déficit de ahorro buscaran una fuente de financiamiento, sea como inversión o préstamos de otros países. Es así que en el Ecuador como parte de la iniciativa para fomentar la inversión firmó estos tratados en base a un análisis superficial del rol que podían llegar a presentar como mecanismos de atracción de IED.

Desde los fundamentos de la teoría el cual estipula que existe una relación positiva entre los TBI y los flujos de IED que ingresa a un país como se lo ha determinado por varios autores como Padmanabhan, Dolzer y Stevens entre otros, por lo cual se tomó como hecho empírico que el aumento de los flujos de inversión se produjo gracias a la de la adopción de los TBI. Sin embargo en el análisis realizado para el Ecuador se evidencia que ese aumento de flujo de capitales se dio por otras circunstancias ajenas a los TBI. Al mismo tiempo se constata que los TBI contribuyeron al debilitamiento de las competencias de planificación, regulación y control del Estado, reduciendo la responsabilidad de las empresas transnacionales que ingresan sus capitales al país.

Desde el punto de vista macroeconómico en esta investigación se concluyó que los TBI no han sido determinantes para la atracción de IED como lo demuestran Egger, Merlo, Ruf y Wamser en sus análisis; y por ende tampoco han aportado al crecimiento económico del país como lo determinan la mayoría de organismos internacionales. Si tomamos en cuenta los flujos de inversión que ingresa al Ecuador se evidencia que fueron relativamente bajos. Entre el periodo de análisis de 2002 a 2013 los montos de IED que ingresaron al Ecuador fue de apenas 7500 millones de dólares, lo cual representa un 1,11% del PIB en el periodo de análisis y un 3% de la FBKF. Si lo comparamos con la inversión que llega alrededor del mundo según la UNTAD, el Ecuador recibe solo el 0,79 % de la IED total.

Durante el desarrollo de la disertación no se encontró una relación directa entre los países con los que se mantiene TBI y su aporte al monto de IED que ingresa al Ecuador como se presumía que podía existir de acuerdo a los autores Neumayer y Spess. La mayor parte de IED que ingresa al Ecuador no viene de países con los que se tiene TBI, ya que de los dos países (México y Brasil) que tienen gran porcentaje de inversión en el Ecuador no tienen TBI. Mientras que de los 7 países considerados como los grandes inversores, solo el 23% del monto total de la inversión representa a países con los que se tiene TBI.

Al profundizar el análisis se logró evidenciar que el balance de entrada y salida de inversión extranjera en el Ecuador es deficitario. La inversión en cartera ha significado una salida de capitales de 11,635 millones de dólares, mucho mayor que la entrada por inversión extranjera directa. Sin tomar en cuenta el costo que han significado para el país, el gastos y los pagos a las empresas que demandaron en contra del Ecuador.

Dado que el mercado de Ecuador ha ido creciendo al mejorar el poder de compra de la población y con ello la atracción de inversión que busca mercado. Por lo que el Ecuador necesita crear un ambiente estable para las partes y pueda atraer la inversión según las recomendaciones de los organismos internacionales. Si bien un factor clave en la atracción de IED en la década de los 90 fue las privatizaciones que explican el motivo del aumento de los flujos de IED.

Con respecto a la estructura de los TBI suscriptos por Ecuador siguen un modelo tradicional e incorpora los mismos mecanismos de protección a inversiones que se encuentran en los TBI firmado por la mayoría de los países, como el trato nacional, prohibición de requisitos de desempeño, trato justo y equitativo, protección y seguridad plenas, cláusula paraguas, trato de la nación más favorecida, trato no discriminatorio o arbitrario, prohibición de expropiación directa e indirecta, libre transferencia de divisas, cláusula de solución de controversias inversor-Estado.

La presión más clara entre la legislación nacional y los TBI se dio mediante los mecanismos de solución de controversias que implican sesión de soberanía y sometimiento a tribunales internacionales. Sin embargo los problemas de compatibilidad son muchos más amplios. La constitución ecuatoriana de 2008 en sus artículos 3, 276, 277, 283, 284, 313-318,339, 222 decreta al Estado a regular la

Inversión extranjera para que cumpla un papel positivo en la consecución de Plan para el buen Vivir. Sin embargo estos tratados atentan contra la capacidad regulatoria del Estado, ya que limitan las posibilidades del gobierno de implantar obligaciones al inversor o de normar sus operaciones en el país

Como se refleja en la investigación las cláusulas de los TBI suscritos por el Ecuador están descritas de manera amplia y ambigua, lo que ha permitido que los demandantes y los árbitros realicen una interpretación expansiva de las normas en demandas internacionales contra el país. Razón por la cual, los TBI de Ecuador no solo atentan contra las políticas públicas cuando los inversores inician demandas contra el Estado, sino que tienen la capacidad de causar un efecto de enfriamiento regulatorio del Estado (chilling effect) ante una amenaza de ser demandado internacionalmente por un inversionista extranjero como lo argumenta en su estudio Lipson y Snidal.

### ***Recomendaciones***

En base al análisis que se desarrolló durante la investigación, al no encontrar una evidencia de que la adopción de los TBI determinó la atracción de IED en el periodo de análisis. Se recomienda establecer un instrumento de seguridad jurídica, lo que representa reglas claras, estables y bien definidas que velen por los intereses del país y no solo estén orientadas a los privilegios especiales para los inversionistas como es el caso de los TBI mas no cumplir con un modelo de operación complementaria como lo indica Fontagné en su analisis. Siendo este mecanismo un pilar importante para incrementar el flujo de inversión que ingresa al país y orientarlo hacia una economía exitosa.

Es de vital importancia para el Ecuador que se evite la salida de capitales, dado que es un país dolarizado y no contar con moneda propia, puede ser perjudicial para las cuentas nacionales del país. Durante el periodo de análisis existió una importante salida neta de inversión extranjera de cartera de 11.635 millones de dólares. Para lo cual se recomienda implementar mejoras de leyes y reglamentos que desincentiven la salida de capitales del país. Como medidas para desalentar la inversión especulativa y fortalecer la economía del país para atraer IED, es decir políticas públicas de largo plazo que

manifiesten oportunidades de inversión en áreas donde se requiera cambiar la matriz de producción de acuerdo a los planes nacionales de desarrollo.

El destino de los flujos de inversión dentro de los diferentes sectores económicos del Ecuador ha venido presentado ligeros cambios como se demuestra en la presente disertación, siendo el sector extractivo el principal destino de la IED, representando un tercio de la inversión total. Por lo que se recomienda dirigir la IED hacia sectores que están creciendo, como es el sector manufacturero o de telecomunicaciones tomando en cuenta las caracterizaciones representadas por Todd Allee en su investigación. Es importante que la IED en comercio y las empresas con IED dominen amplios segmentos de mercado interno y de exportaciones.

Se recomienda realizar un estudio a fondo de los encadenamientos productivos de las empresas con IED en comparación con la economía nacional. Para fortalecer la relación de las empresas con IED y el resto de tejido productivo como representó en el análisis de Kalemli-Ozcan. Dado que según los datos tomados por los análisis de la CAITISA, las empresas con IED cada vez tienen menos encadenamiento productivo en el interior del país. En cambio, las empresas nacionales van aumentando su encadenamiento productivo.

Sea a través de una ley o de instrumento legal respectivo, sería recomendable plantear la consolidación de una entidad rectora en materia de inversión extranjera, cuyas competencias y atribuciones se dirija hacia la calificación y autorización de contratos en materia de servicios públicos o sectores estratégicos; para la inscripción, registro, y concesión de incentivos determinados a las inversiones, con la finalidad de orientarlas hacia prioridades de la planificación nacional y se identifiquen con objetivos sociales y productivos. A la vez sea una base para el seguimiento, control y evaluación de la inversión extranjera.

Otro aspecto importante para tomar en cuenta es que la estructura institucional guarde un ordenamiento confiable de la información y las actualizaciones de los registros, así como la generación de definiciones, glosarios y estadísticas unificadas, con la finalidad de extender la posibilidad de tomar decisiones de políticas acertadas.

## Anexos

### Anexo 1: Posición de la Inversión Internacional

(USD Millones)

Transacción / Período	Años											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Posición de la inversión internacional neta</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	24.091,8	24.360,6	25.249,7	18.132,9	16.148,5	14.421,9	13.003,9	-7.673,8	-9.259,8	-9.343,7	-9.274,1	10.267,1
<b>A. Activos</b>	<b>2.709,5</b>	<b>3.709,2</b>	<b>4.533,5</b>	<b>8.004,4</b>	<b>10.603,8</b>	<b>13.838,7</b>	<b>15.827,4</b>	<b>20.216,2</b>	<b>19.519,8</b>	<b>22.304,0</b>	<b>23.266,3</b>	<b>27.179,5</b>
1. Inversión directa en el extranjero	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Inversión de cartera	-	-	-	1.159,1	1.799,9	1.915,5	1.698,7	1.850,8	2.571,7	2.524,1	2.385,4	3.288,8
3. Otra inversión	1.701,5	2.548,8	3.096,2	4.698,3	6.780,5	8.402,3	9.655,7	14.573,4	14.326,1	16.822,3	18.398,4	19.530,2
4. Activos de reserva (2)	1.008,0	1.160,4	1.437,3	2.146,9	2.023,3	3.520,8	4.473,1	3.792,1	2.622,1	2.957,6	2.482,5	4.360,5
<b>B. Pasivos</b>	<b>26.801,3</b>	<b>28.069,9</b>	<b>29.783,2</b>	<b>26.137,2</b>	<b>26.752,3</b>	<b>28.260,6</b>	<b>28.831,4</b>	<b>27.890,0</b>	<b>28.779,7</b>	<b>31.647,6</b>	<b>32.540,4</b>	<b>37.446,6</b>
1. Inversión directa en la economía declarante	9.685,7	11.240,5	12.481,9	9.860,8	10.131,6	10.326,0	11.299,5	11.691,2	11.856,5	12.500,3	13.067,3	13.794,1
2. Inversión de cartera(3)	4.134,4	4.142,2	4.199,0	4.791,2	4.048,1	4.045,4	4.041,7	1.052,3	1.042,1	1.035,5	963,4	957,1
2.1 Títulos de participación en el capital	56,3	65,5	66,9	68,5	68,6	69,1	70,4	72,9	73,3	75,2	79,8	82,0
2.2 Títulos de deuda	4.078,0	4.076,6	4.132,0	4.722,7	3.979,5	3.976,3	3.971,3	979,4	968,8	960,2	883,6	875,0
3. Otra inversión	12.981,1	12.687,2	13.102,3	11.485,2	12.572,7	13.889,2	13.490,1	15.146,6	15.881,0	18.111,9	18.509,7	22.695,4
3.1 Créditos comerciales	59,0	37,9	38,7	908,9	1.270,8	1.786,4	2.539,8	3.879,8	3.880,2	4.463,3	4.035,3	5.447,7
3.2 Préstamos	12.013,8	12.014,4	12.416,9	9.810,3	10.457,1	11.141,0	9.930,2	10.320,0	11.054,9	12.656,3	13.318,5	16.102,1
3.3 Moneda y depósitos	771,7	608,8	631,8	764,5	843,7	892,6	958,1	891,2	867,5	866,8	940,0	916,5
3.4 Otros pasivos	136,6	26,1	14,9	1,5	1,0	69,1	62,1	55,6	78,4	125,5	215,9	229,2

Fuente: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Elaboración: Diego Rivadeneira

**Anexo 2: IED compuesta por flujos**  
**(USD Millones)**

Transacción / Período	Años											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>En el país</b>	<b>783,3</b>	<b>871,5</b>	<b>836,9</b>	<b>493,4</b>	<b>271,4</b>	<b>194,2</b>	<b>1.057,0</b>	<b>308,0</b>	<b>165,4</b>	<b>643,7</b>	<b>567,0</b>	<b>726,8</b>
<b>Acciones y otras participaciones de capital</b>	179,5	206,6	145,3	119,2	136,3	150,6	229,5	277,7	264,8	251,7	227,0	423,8
Activos frente a inversionistas directos	-	-	-	-	719,0	-	-	-	-	-	-	-
Pasivos frente a inversionistas directos	179,5	206,6	145,3	119,2	855,3	150,6	229,5	277,7	264,8	251,7	227,0	423,8
<b>Utilidades reinvertidas</b>	38,3	141,2	422,5	399,9	395,4	411,5	297,8	256,0	212,9	328,0	300,6	310,0
<b>Otro capital</b>	565,5	523,7	269,1	(25,8)	(260,3)	(367,9)	529,8	(225,7)	(312,4)	64,0	39,5	(7,0)
Activos frente a inversionistas directos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pasivos frente a inversionistas directos	565,5	523,7	269,1	(25,8)	(260,3)	(367,9)	529,8	(225,7)	(312,4)	64,0	39,5	(7,0)
<b>SALDO</b>	<b>783,3</b>	<b>871,5</b>	<b>836,9</b>	<b>493,4</b>	<b>271,4</b>	<b>194,2</b>	<b>1.057,0</b>	<b>308,0</b>	<b>165,4</b>	<b>643,7</b>	<b>567,0</b>	<b>726,8</b>

Fuente: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Elaboración: Diego Rivadeneira

**Anexo 3: IED por rama de actividad económica**  
**(USD Millones)**

Rama de actividad económica / período	Años										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	15.592,7	49.910,0	72.911,3	23.930,3	48.023,0	25.479,8	20.504,3	52.329,2	10.693,1	471,2	17.857,5
Comercio	70.441,1	78.143,5	103.319,1	72.491,5	32.302,9	92.184,7	119.945,8	84.112,6	93.577,0	77.785,2	83.340,5
Construcción	5.555,4	3.492,2	39.221,1	7.429,9	8.449,1	19.632,3	49.352,2	(13.897,9)	27.774,2	50.068,3	31.112,4
Electricidad, gas y agua	1.719,1	721,4	5.600,9	6.515,0	6.930,4	11.898,5	(6.763,5)	3.008,0	(6.311,7)	(10.824,9)	46.447,5
Explotación de minas y canteras	487.458,0	148.548,9	385.374,0	198.345,4	(116.618,3)	(102.795,4)	244.114,6	5.802,5	178.001,5	379.201,9	224.945,0
Industria manufacturera	66.613,6	78.983,7	114.929,9	75.399,4	90.162,8	98.960,0	197.997,9	117.752,1	120.323,6	121.927,1	135.596,2
Servicios comunales, sociales y personales	3.712,1	1.569,3	3.076,3	17.972,3	29.495,2	16.667,7	13.547,6	18.289,2	22.870,1	27.824,4	1.698,6
Servicios prestados a las empresas	109.078,3	71.047,0	38.811,1	73.827,2	89.359,7	84.591,0	142.259,2	(23.644,0)	68.015,2	44.697,0	39.478,9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	23.090,7	439.097,4	73.695,9	17.502,8	83.324,0	(52.460,1)	276.080,9	64.238,2	(349.577,7)	(47.432,9)	(13.433,3)
<b>INVERSION EXTRANJERA DIRECTA</b>	<b>783.261,0</b>	<b>871.513,4</b>	<b>836.939,6</b>	<b>493.413,8</b>	<b>271.428,9</b>	<b>194.158,5</b>	<b>1.057.039,0</b>	<b>307.989,9</b>	<b>165.365,3</b>	<b>643.717,4</b>	<b>567.043,3</b>

Fuente: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Elaboración: Diego Rivadeneira

## Anexo 4: IED por país de origen

(USD Millones)

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>AMÉRICA</b>	<b>440.931,04</b>	<b>(47.332,58)</b>	<b>78.536,66</b>	<b>(77.197,15)</b>	<b>(159.794,28)</b>	<b>49.848,12</b>	<b>(28.501,73)</b>	<b>(607.083,03)</b>	<b>(535.180,24)</b>	<b>11.621,11</b>	<b>93.513,10</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	440.931,0	(47.332,6)	78.536,7	(77.197,1)	(159.794,3)	49.848,1	(28.501,7)	(607.083,0)	(535.180,2)	11.621,1	93.513,1
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>26.440,88</b>	<b>(6.667,21)</b>	<b>20.584,45</b>	<b>12.373,62</b>	<b>13.725,25</b>	<b>39.475,21</b>	<b>148.685,37</b>	<b>(58.117,31)</b>	<b>45.546,09</b>	<b>52.369,22</b>	<b>38.858,39</b>
Colombia	24.000,9	(9.939,7)	11.765,2	1.047,1	19.875,4	21.080,9	20.900,3	290,6	18.782,1	21.069,5	8.158,2
Venezuela	2.112,2	2.083,3	6.855,9	2.425,8	(120,6)	15.790,4	19.585,3	7.975,2	13.627,7	24.081,1	17.936,6
Perú	327,8	935,7	1.960,7	8.884,4	(6.712,0)	2.603,2	31.726,4	14.407,8	13.129,4	7.172,7	12.761,9
Bolivia	-	253,5	2,7	16,3	682,4	0,7	76.473,3	(80.790,9)	6,9	46,0	1,6
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>165.373,67</b>	<b>747.108,17</b>	<b>612.702,91</b>	<b>574.535,30</b>	<b>291.259,35</b>	<b>(219.546,42)</b>	<b>532.247,47</b>	<b>803.370,55</b>	<b>615.592,77</b>	<b>386.042,04</b>	<b>196.027,84</b>
Antillas Holandesas	(120,0)	5.092,0	1.614,0	(2.838,4)	7.995,4	5.293,6	183,6	(9.383,0)	(4.758,0)	(5.380,8)	(1.590,0)
Argentina	4.801,4	6.562,8	12.564,2	1.722,6	2.902,2	3.645,0	56.088,4	(53.483,7)	6.772,1	27.441,7	25.338,6
Bahamas	74.095,0	78.594,0	113.711,8	28.337,5	(17.430,9)	(116.814,9)	(25.284,2)	(1.927,4)	38.810,2	10.890,0	(4.403,2)
Barbados	(19.689,0)	32.000,0	(219.240,0)	15.094,0	(24.509,0)	280,0	6.675,8	3.788,0	18.878,0	17.620,0	25.471,0
Belice	350,0	-	2.608,1	(2.162,0)	789,4	486,4	22,0	8.890,0	-	0,8	50,1
Bermudas	103,9	-	2.105,0	2.170,5	(119,1)	2.244,9	3.197,0	2.416,6	3.535,5	1.984,4	6.924,0
Brasil	18.643,7	4.888,4	188.526,8	288.058,7	369.616,5	99.525,8	46.300,3	2.923,1	10.103,6	10.028,2	954,6
Canadá	8,9	18.771,7	273.559,4	29.181,8	(251.695,0)	48.521,3	58.187,0	64.719,5	104.634,7	252.206,5	59.071,3
Chile	6.666,4	11.087,1	34.846,8	72.610,0	15.496,8	11.787,7	4.667,1	19.110,5	7.499,8	15.529,6	15.894,8
Costa Rica	3.460,8	1,7	52,6	8.992,9	34.203,9	1.333,6	231,0	(14.516,5)	4.378,3	19.761,7	4.414,4
Curazao	-	-	-	-	-	-	2.600,0	4.115,0	-	-	-
Islas Caimán	4.097,3	438.220,2	31.580,8	(1.643,0)	(9.593,5)	(356.628,3)	1.165,5	15.624,0	(25.720,5)	(62.819,0)	(101.950,0)
Islas Vírgenes	29.914,1	58.483,7	75.503,4	44.980,7	39.233,8	41.900,0	36.126,7	36.273,5	(6.055,1)	(7.567,4)	50.800,8
México	51,5	5.654,9	(172,6)	7.274,4	42.596,8	(40.234,5)	312.567,2	620.961,6	278.540,2	70.133,0	83.135,9
Panamá	39.373,9	85.096,6	93.534,5	76.203,3	66.719,2	76.546,2	66.788,7	116.591,3	138.607,2	32.439,3	25.205,2
República Dominicana	-	1.655,0	0,5	-	1,0	0,8	0,8	1,3	8,6	492,8	0,9
Uruguay	3.582,1	990,8	1.278,2	6.389,1	14.780,7	2.315,2	(37.351,5)	(13.219,1)	40.124,4	2.746,2	6.487,9
Otros países	33,7	9,3	629,6	163,1	271,2	250,9	82,2	485,8	233,7	535,1	221,5
<b>EUROPA</b>	<b>129.059,43</b>	<b>153.311,69</b>	<b>108.833,23</b>	<b>(192,27)</b>	<b>83.795,02</b>	<b>231.685,45</b>	<b>354.572,82</b>	<b>98.276,33</b>	<b>(7.228,42)</b>	<b>107.308,63</b>	<b>118.872,83</b>

Alemania	4.334,8	3.867,1	807,8	11.745,8	11.998,6	3.479,8	10.654,5	4.589,8	(2.868,5)	(1.878,4)	(128,4)
Austria	1.349,3	(323,2)	(337,6)	(338,0)	(108,0)	27.255,2	201,3	290,3	0,3	0,2	1.418,9
Bélgica y Luxemburgo	8.825,2	700,7	3.174,7	4.876,0	4.498,1	3.352,6	23.073,7	(12.256,6)	(9.013,7)	15.849,6	(4.508,7)
Dinamarca	44,7	0,3	2,5	502,2	400,0	(500,0)	-	-	2,9	14,5	10,0
Eslovenia	392,0	(300,0)	(92,0)	-	0,8	-	-	-	1,2	-	-
España	1.203,1	3.332,9	631,3	2.681,5	6.873,4	85.220,4	190.168,9	50.945,9	(16.496,1)	52.255,7	49.843,2
Finlandia	-	1.850,0	5.429,0	1.040,0	(5.619,0)	26.550,0	50.750,8	31.500,0	(11.780,0)	(11.205,0)	(6.211,0)
Francia	83.770,0	70.210,8	14.767,1	(755,3)	8.433,7	67.954,3	30.401,2	(2.813,6)	1.577,0	(1.653,3)	(1.509,7)
Holanda	(219,3)	12.604,7	46.270,7	(43.073,2)	38.053,8	7.766,4	(7.936,0)	(3.566,9)	11.478,2	6.885,0	10.517,0
Inglaterra	32.090,1	15.643,9	6.655,2	19.340,3	11.935,5	4.871,0	6.110,9	6.180,3	4.954,3	14.830,6	18.706,9
Irlanda	(15.496,2)	(6.000,0)	4.750,0	(690,5)	(1.600,0)	(1.321,0)	(599,5)	(600,0)	(514,6)	(652,6)	-
Islandia	-	-	-	-	30,0	-	-	-	-	-	-
Italia	8.622,2	234,9	302,4	44,8	372,0	10.832,9	16.784,3	825,3	10.412,8	25.124,2	27.410,1
Noruega	-	(103,8)	(156,3)	(181,2)	27,2	1,0	542,7	87,0	0,3	18,5	1,0
Rumania	-	(0,0)	(0,0)	-	-	0,7	-	-	-	676,4	60,4
Suecia	1.848,8	(132,1)	6.901,3	1.031,4	1.465,0	(4.540,7)	350,6	(1.563,3)	(1.350,0)	(1.498,8)	3.361,8
Suiza	2.291,3	51.720,5	19.710,8	3.574,4	7.000,3	670,8	34.048,7	24.239,2	6.316,1	7.995,3	17.736,9
Otros países	3,5	5,0	16,4	9,4	33,7	92,1	20,8	418,9	51,4	546,8	2.164,3
<b>ASIA</b>	<b>19.655,95</b>	<b>24.629,30</b>	<b>2.021,75</b>	<b>(19.317,83)</b>	<b>28.632,13</b>	<b>92.104,37</b>	<b>49.756,38</b>	<b>69.920,68</b>	<b>45.297,75</b>	<b>79.046,26</b>	<b>87.035,09</b>
China	15.739,6	19.692,4	(7.683,8)	(19.914,0)	11.939,7	84.840,0	46.537,6	56.296,9	44.959,8	80.128,4	85.867,1
Chipre	-	-	-	-	-	-	22,4	4.671,9	-	-	-
Corea del Sur	2,5	2,2	1,5	2.086,8	99,6	799,9	422,6	518,1	381,4	87,7	67,6
Filipinas	-	-	-	-	-	9.999,0	1.900,0	12.750,0	-	0,4	-
Israel	105,2	1.007,6	8.691,3	(2.300,0)	(357,8)	180,6	122,9	(76,4)	479,7	(59,2)	44,2
Japón	3.779,5	3.872,7	538,2	160,9	(0,0)	-	2.866,2	68,4	58,2	200,3	300,0
Rusia	5,6	44,8	1,6	247,2	94,3	10,3	240,7	63,3	11,0	265,5	79,6
Singapur	-	-	0,7	425,8	16.818,0	(5.407,0)	(2.558,7)	(4.897,0)	(1.103,7)	(1.802,3)	49,7
Taiwán	1,6	1,4	(0,0)	-	0,0	1.184,0	(3,0)	252,0	(294,0)	(426,0)	(663,2)
Otros países	22,0	8,2	472,2	(24,5)	38,4	497,6	205,7	273,5	805,3	651,4	1.290,1
<b>AFRICA</b>	<b>-</b>	<b>0,83</b>	<b>400,26</b>	<b>2.755,03</b>	<b>13.212,00</b>	<b>149,00</b>	<b>(399,80)</b>	<b>1.360,18</b>	<b>1.201,90</b>	<b>100,78</b>	<b>32,87</b>
Argelia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guinea Ecuatorial	-	-	-	3.150,0	-	-	-	-	0,8	-	-
Liberia	-	-	400,0	(400,0)	13.180,0	-	(400,0)	445,0	-	-	-
Otros países	-	0,8	0,3	5,0	32,0	149,0	0,2	915,2	1.201,1	100,8	32,9
<b>OCEANÍA</b>	<b>1.800,05</b>	<b>32,00</b>	<b>13.831,98</b>	<b>300,90</b>	<b>532,00</b>	<b>(813,00)</b>	<b>646,25</b>	<b>(179,28)</b>	<b>118,18</b>	<b>7.188,00</b>	<b>8.376,28</b>

Australia	1.800,1	32,0	13.831,7	300,1	532,0	(813,0)	(25,8)	(199,2)	75,3	6.502,5	2.758,9
Samoa	-	-	-	-	-	-	670,0	0,0	-	-	-
Otros países	-	-	0,3	0,8	-	-	2,1	19,9	42,9	685,5	5.617,4
OTROS	-	431,2	28,4	156,2	67,4	1.255,8	32,3	441,8	17,3	41,3	24.326,9
<b>TOTAL</b>	<b>783.261,0</b>	<b>871.513,4</b>	<b>836.939,6</b>	<b>493.413,8</b>	<b>271.428,9</b>	<b>194.158,5</b>	<b>1.057.039,0</b>	<b>307.989,9</b>	<b>165.365,3</b>	<b>643.717,4</b>	<b>567.043,3</b>

Fuente: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Elaboración: Diego Rivadeneira

## Anexo 5. Ubicación territorial de las empresas de inversión extranjera bajo auditoría

N°	Empresas	Provincia	Cantón	Parroquia	Cercanías de Áreas Protegidas
<b>SECTOR : HIDROCARBUROS</b>					
1	<b>Occidental/ Bloque 15</b>	Orellana, Sucumbíos	Shushufindi, Joya de los Sachas, Cuyabeno	Taracoa, Unión Milagreña, Alejandro Labaka, El Eden, Limoncocha, San Roque, Tarapoa, La Joya de los Sachas, Enokanqui	Parte del Parque Nacional Yasuní
2	<b>Burlington Resources, Inc. and others/Bloque 7-21</b>	Orellana, Napo	Arajuno, Orellana, Loreto, El Chaco, El Tena	Arajuno, Curaray, Ines Arango, La Belleza, Dayuma, García Moreno, El Dorado, Puerto Francisco de Orellana, San Luis de Armenia, Nuevo Paraíso, Gonzalo Díaz de Pineda, San José de Payamino, Loreto, Ávila, San José de Dahuano, Chontapunta, Ahuano, Puerto Murialdo.	Parte del Parque Nacional Sumaco en Napo (Gonzalo Díaz de Pineda)
3	<b>Perenco Ecuador Limited</b>	Orellana, Napo	Arajuno, Orellana, Loreto, El Chaco, El Tena	Arajuno, Curaray, Ines Arango, La Belleza, Dayuma, García Moreno, El Dorado, Puerto Francisco de Orellana, San Luis de Armenia, Nuevo Paraíso, Gonzalo Díaz de Pineda, San José de Payamino, Loreto, Ávila, San José de Dahuano, Chontapunta, Ahuano, Puerto Murialdo.	Parte del Parque Nacional Sumaco en Napo (Gonzalo Díaz de Pineda)
4	<b>Chevron Corporation</b>	Orellana, Napo, Sucumbíos	Orellana, Lago Agrio, Arajuno, Tena, Joya de los Sachas, Cascales, Putumayo	Dayuma, El Dorado, Taracoa, Inés Arango, Shushufindi, Pacayacu, Dureno, El Eno, General Farfan, Nueva Loja, Cononaco, Aguarico, Alejandro Labaka, Inés Arango, Curaray, Rumipamba, San Pedro de los Cofanes, Chonta Punta, San Sebastián del Coca, Nuevo Paraíso, San Jose de Guayusa, García Moreno, La Belleza, Taracoa, Unión Milagreña, Santa Rosa de Sucumbíos, Pacayacu, General Farfan, Santa Cecilia, Tres de Noviembre, Limoncocha, 7 de Julio, Palma Roja, Santa Elena, Puerto el Carmen de Putumayo, Aguas Negras, San Carlos,	Parte del Parque Nacional Yasuní -Reserva Cuyabeno
5	<b>Murphy Exploration and Production Company International/ Bloque 16</b>	Orellana	Orellana, Aguarico	Alejandro Labaka, Cononaco	Parte del Parque Nacional Yasuní.
6	<b>EnCana Corporation/ Bloques 14 y 17</b>	Orellana, Pastaza	Arajuno, Pastaza, Orellana, Aguarico	Curaray, Montalvo, Inés Arango, Dayuma, Taracoa, Alejandro Labaka, El Eden, Capitán Augusto Rivadeneira, Santa María de Hururina, Tiputini, Cononaco,	Parte del Parque Nacional Yasuní
7	<b>City Oriente Limited/ Bloque 27</b>	Sucumbíos	Putumayo	Puerto Rodríguez, Putumayo, Puerto Bolívar, Palama Roja, Santa Elena	
8	<b>Petrobras Energía Ecuador / Bloque 18</b>	Orellana, Sucumbíos	Loreto, El Chaco, Cascales, Lago Agrio, Joya de los Sachas, Orellana	San José de Payamino, Gonzalo Díaz Pineda, El Dorado, El Eno, Rumipamba, Tres de Noviembre, San Sebastián del Coca, San José de Guayusa, Nuevo Paraíso, San Luis de Armenia	Parte de la Reserva Sumaco
9	<b>REPSOL</b>	Orellana	Aguarico,	Cononaco, Alejandro Labaka, El Edén,	Parte del Parque Nacional Yasuní.

10	<i>Técnicas Reunidas S.A</i>	Esmeraldas	Esmeraldas	Esmeraldas	
<b>SECTOR : MINERÍA</b>					
1	<i>RSM Production Corporation</i>	Napo	Archidona	Cotundo	
2	<i>Zamora Gold Corporation</i>	Zamora	Zamora	San Carlos de las Minas	
3	<i>Copper Mesa Mining Corporation</i>	Imbabura	Cotacachi	Peñaherrera, García Moreno	Bosque el Chontal
<b>SECTOR : ELECTRICIDAD</b>					
1	<i>M.C.I. Power Group L.C. Y NEW Turbine INC.</i>	Nacional			
2	<i>Duke Energy Electroquil Partners</i>	Guayas	Guayaquil		
3	<i>Empresa Eléctrica de Ecuador (EMELEC)</i>	Guayas	Guayaquil		
4	<i>Noble Energy Inc</i>	El Oro- Machala			
5	<i>Ulysseas Inc</i>	Guayas	Guayaquil		
<b>SECTOR : SERVICIOS</b>					
1	<i>GlobalNet – Unete Telecomunicaciones S.A y Clay Pacific</i>	Nacional			
2	<i>IBM World Trade Corporation</i>	Nacional			
3	<i>Corporación QUIPORT S.A.</i>	Nacional			
<b>SECTOR : FARMACÉUTICO</b>					
1	<i>Merck Sharp &amp; Dohme Inter American Corporation</i>	Nacional			

**Fuente:** En base al mapa político administrativo del 2010.

**Elaboración:** CAITISA.

## Anexo 6: Producción Cantonal Petrolera

### *Cuentas Cantonales 2007 - 2010 (Millones de dólares)*

<i>CANTÓN</i>	<i>2007</i>	<i>%*</i>	<i>2008</i>	<i>%</i>	<i>2009</i>	<i>%</i>	<i>2010</i>	<i>%</i>	<i>Tasa de Crecimiento</i>
<i>Machala</i>	1 097	1,2	1 486	1,4	1 593	1,5	1 754	1,5	59,9
<i>Esmeraldas</i>	2 231	2,5	2 620	2,4	2 451	2,3	2 368	2,0	6,1
<i>Guayaquil</i>	18 690	20,9	21 577	20,1	22 368	21,1	25 026	21,3	33,9
<i>Cotacachi</i>	102	0,1	115	0,1	113	0,1	128	0,1	26,3
<i>Tena</i>	387	0,4	451	0,4	341	0,3	207	0,2	-46,6
<i>Archidona</i>	35	0,0	38	0,0	52	0,0	51	0,0	46,1
<i>El Chaco</i>	19	0,0	21	0,0	23	0,0	22	0,0	11,4
<i>Pastaza</i>	685	0,8	893	0,8	648	0,6	1 064	0,9	55,2
<i>Arajuno</i>	15	0,0	18	0,0	21	0,0	23	0,0	53,8
<i>Quito</i>	20 260	22,7	24 129	22,5	24 057	22,7	26 922	22,9	32,9
<i>Zamora</i>	88	0,1	115	0,1	138	0,1	144	0,1	62,8
<i>Lago Agrio</i>	1 503	1,7	1 949	1,8	1 447	1,4	2 659	2,3	77,0
<i>Putumayo</i>	321	0,4	682	0,6	471	0,4	557	0,5	73,2
<i>Shushufindi</i>	2 234	2,5	2 849		2 026	1,9	2 649	2,3	18,6

				2,7					
<i>Cascales</i>	23	0,0	22	0,0	27	0,0	30	0,0	32,7
<i>Cuyabeno</i>	334	0,4	576	0,5	291	0,3	738	0,6	121,0
<i>Orellana</i>	2 441	2,7	3 265	3,0	2 238	2,1	5 183	4,4	112,3
<i>Aguarico</i>	15	0,0	19	0,0	18	0,0	17	0,0	17,4
<i>La Joya De Los Sachas</i>	2 982	3,3	3 964	3,7	2 787	2,6	91	0,1	-97,0
<i>Loreto</i>	47	0,1	43	0,0	45	0,0	59	0,1	27,5
<b><i>NACIONAL</i></b>	<b><i>89 442</i></b>		<b><i>107 268</i></b>		<b><i>105 972</i></b>		<b><i>117 654</i></b>		

Nota: Los porcentaje en relación al valor total nacional

Tasa de crecimiento 2007-2010

Fuente: Banco Central, Cuentas Cantonales 2007 al 2010.

Elaboración: CAITISA.

**Anexo 7: Producción Cantonal No Petrolera**  
*(Millones de dólares)*

<i>CANTÓN</i>	<i>2007</i>	<i>%</i>	<i>2008</i>	<i>%</i>	<i>2009</i>	<i>%</i>	<i>2010</i>	<i>%</i>	<i>Tasa de Crecimiento</i>
<i>Machala</i>	1 097	1,4	1 486	1,6	1 593	1,7	1 754	1,7	59,9
<i>Esmeraldas</i>	566	0,7	604	0,7	702	0,7	814	0,8	43,9
<i>Guayaquil</i>	18 690	24,2	21 577	23,8	22 368	23,7	25 026	24,2	33,9
<i>Cotacachi</i>	102	0,1	115	0,1	113	0,1	128	0,1	26,3
<i>Tena</i>	128	0,2	143	0,2	172	0,2	207	0,2	62,0
<i>Archidona</i>	35	0,0	38	0,0	52	0,1	51	0,0	46,1
<i>El Chaco</i>	19	0,0	21	0,0	23	0,0	22	0,0	11,4
<i>Pastaza</i>	211	0,3	244	0,3	289	0,3	283	0,3	33,8
<i>Arajuno</i>	15	0,0	18	0,0	21	0,0	23	0,0	53,8
<i>Quito</i>	20 260	26,3	24 129	26,6	24 057	25,5	26 922	26,0	32,9
<i>Zamora</i>	88	0,1	115	0,1	138	0,1	144	0,1	62,8
<i>Lago Agrio</i>	242	0,3	329	0,4	338	0,4	407	0,4	67,9
<i>Putumayo</i>	16	0,0	17	0,0	16	0,0	17	0,0	6,9
<i>Shushufindi</i>	89	0,1	91	0,1	112	0,1	111	0,1	25,0

<i>Cascales</i>	23	0,0	22	0,0	27	0,0	30	0,0	32,7
<i>Cuyabeno</i>	15	0,0	19	0,0	23	0,0	26	0,0	74,4
<i>Orellana</i>	176	0,2	198	0,2	196	0,2	227	0,2	29,2
<i>Aguarico</i>	15	0,0	19	0,0	18	0,0	17	0,0	17,4
<i>La Joya De Los Sachas</i>	70	0,1	80	0,1	84	0,1	91	0,1	29,9
<i>Loreto</i>	47	0,1	43	0,0	45	0,0	59	0,1	27,5
<b><i>NACIONAL</i></b>	<b><i>77 074</i></b>		<b><i>90 777</i></b>		<b><i>94 431</i></b>		<b><i>103 515</i></b>		

Nota: Porcentaje en relación al valor total nacional

Tasa de crecimiento 2007-2010

Fuente: Banco Central, Cuentas Cantonales 2007 al 2010.

*Elaboración:* CAITISA.

## ***Bibliografía***

- Acosta, A. (2001). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Aggarwal, J. P. (1980). *Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*. Cambridge : Weltwirtschaftliches.
- Ahmed, A. (2015). “New bilateral investment treaty model”. *Economic & Business*, 16-18.
- Aitken, B. (1994). Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from panel data. *World Bank Policy Research*, 27-32.
- Alajbeg, I. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Banco Mundial. (1997). *l'État dans un monde en mutation : Résumé du rapport sur le développement dans le monde*. Obtenido de *Résumé du rapport sur le développement dans le monde (WDR)*:  
<http://documents.banquemonde.org/curated/fr/534281468779958312/Resume-du-rapport-sur-le-developpement-dans-le-monde-1997-lEtat-dans-un-monde-en-mutation>
- Beattie, A. (12 de Marzo de 2008). “*Concern grows over global trade regulation*”. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016, de Financial Times:  
<http://www.ft.com/cms/s/0/58699264-ef9c-11dc-8a17-0000779fd2ac.html#axzz3N8NCaD2J>
- Blackaby, N. (2005). *Redfern and Hunter on International Arbitration (Sixth Edition)*. Oxford University Press.
- Bonefeld, W. (1995). Monetarism and crisis en Bonefeld y Holloway. (Londres: Macmillan Press Ltd.). *Global Capital, National State and the Politics of Money*, 32-38.
- Carreau, D. (2004). “Droit international Economique”. Paris.
- CDI-NU. (2013). *Clausula de la Nación mas Favorecida*. CDI-NU.
- CEPAL. (2012). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011. *CEPAL*, 106-109.
- CEPAL. (2013). *Balance Preliminar de la Economías de América Latina y el Caribe*. CEPAL.

- CEPAL. (2013). Tres décadas de crecimiento desigual e inestable. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 18.
- CEPAL, U. d. (2012). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011. *CEPAL*, 106-109.
- Cheng, T.-H. (2005). *Power Authority and International Investment Law*. 20 AM. U. INT'L.
- Consejo, J. (1989). INTERVENCIÓN ESTATAL Y ECONOMÍA PÚBLICA. *Investigación Económica, Vol. 48, Facultad de Economía, UNAM*, 123-137.
- Churchill Mining and Planet Mining v. Indonesia, Case No. ARB/12/40 and 12/14 (ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes) 14 de Febrero de 2014).
- Decisión del comité ad hoc sobre la solicitud de anulación de la República Argentina, Caso CIADI No. ARB/01/8 (República de Argentina 25 de Septiembre de 2007).
- Daffada, A. (1980). The Protection of Trading Interests Act of 1980— Britain's Latest Weapon in the Fight Against United States Antitrust Laws. *Fordham International Law Journal*, 348-350.
- Demberel, I. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Dolzer, R., & Schreuer, C. (2008). *Principles of International Investment Law*. Oxford: Oxford University Press.
- Dolzer, R., & Stevens, M. (1995). *Bilateral Investment Treatie*. The Hague: Kluwer Law International.
- Dunning, J. H. (1988). THEE CLECTICP ARADIGMO F INTERNATIONAPLR ODUCTION. *Journal of International Business Studies*, 23-28.
- Egger, P., Merlo, V., Ruf, M., & Wamser, G. (2012). *Consequences of the New UK Tax Exemption System: Evidence from Micro-level Data*. Boston: CESifo Group Munich CESifo .
- Findlay, R. (February de 1978). *Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model by Ronald Findlay*. Recuperado el 14 de septiembre de 2016
- Findlay, Wang, & Blomstrom. (1978). The word economics.
- Fontagné, L. (March de 1999). *Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?* Recuperado el 14 de septiembre de 2016, de

Technology and Industry Working Papers:  
<http://dx.doi.org/10.1787/788565713012>

- Franco, C., Rentocchini, F., & Marzetti, G. (2003). *Motives Underlying Foreign Direct Investments: A Primer*. London.
- Friedman, M. (1992). *Libertad de elegir*. Madrid: Editorial Planeta-Agostini.
- Galbraith, J. K. (1967). *El nuevo estado industrial*. Madrid : Editorial Sarpe.
- Godinho, A. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Granato, L., & Oddone, C. (2007). La protección internacional del inversor extranjero a través de los Acuerdos Bilaterales de Inversión. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño*, 43-66.
- Hallward, M., Wallsten, S., & Colin Xu, L. (2006). Ownership, investment climate and firm performance. *Economics of Transition*, 629-647.
- Hallward-Driemeier, M. (31 de Agosto de 2003). *Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? .*
- Harten, G. V. (2007). *Investment Treaty Arbitration and Public Law*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Herrera, G. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Holíková, A. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Hymer, S. (1960). *The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. Cambridge: MLT Press.
- Ibrahim, W. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Ikenson, D. J. (4 de Marzo de 2014). *A Compromise to Advance the Trade Agenda: Purge Negotiations of Investor-State Dispute Settlement*. Recuperado el 20 de diciembre de 2016, de CATO INSTITUTE:

<https://www.cato.org/publications/free-trade-bulletin/compromise-advance-trade-agenda-purge-negotiations-investor-state>

- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. United Kingdom: Palgrave Macmillan.
- Khan, A. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Kindleberger, C. P. (1969). American Business Abroad. *The International Executive*, 11-12.
- Li, Y. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Lindeque, M. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Luhmann, N. (1993). *Teoría política del Estado de Bienestar*. Madrid: Alianza Editorial
- Mandel, E. (1980). *La crisis 1974-1980*. México: Ediciones Era.
- Markusen, J., & Maskus, K. (Junio de 2001). *General - Equilibrium Approaches to the multinational firm*. Recuperado el 10 de diciembre de 2016, de National Bureau of Economic Research: <http://www.nber.org/papers/w8334.pdf>
- Mayaram, A. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Meyer, K. (July de 2008). *When and Where Does Foreign Direct Investment Generate Positive Spillovers? A Meta-Analysis*. Recuperado el 12 de septiembre de 2016, de Journal of International Business Studies: [www.klausmeyer.co.uk](http://www.klausmeyer.co.uk)
- Meyer, K., & Sinani, E. (2004). Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia. *Journal of Comparative Economics*, 5-13.
- Moyano, C. (1990). La interpretación de los tratados de internacionales según la Convención de Viena . 32-36.
- Neumayer, E., & Spess, L. (2005). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? *World development LSE*, 6-12.
- Noboa, A. (1898). *Recopilación de leyes del Ecuador Tomo I*. Quito: Imprenta Nacional.

- Nogueira Alcalá, H. (2003). “*Los derechos esenciales o humanos contenidos en los tratados internacionales y su ubicación en el ordenamiento jurídico nacional: doctrina y jurisprudencia*”. Recuperado el 2016 de Diciembre de 21, de [http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-00122003000100020&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-00122003000100020&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 0718-0012.
- Novak, F. (2013). Los Criterios Para La Interpretación de los Tratados . *THEMIS - Revista de Derecho* .
- O’Neli, J. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- OIT, O. I. (1957). Código Internacional del Trabajo 1955. *Presentación metódica de los convenios y recomendaciones adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo 19 19-1955*. Ginebra: La tribune de geneve.
- Okala, P. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- ONU-CDH. (1996). “*Informe final sobre la cuestión de la impunidad de los autores de violaciones de los derechos humanos (derechos económicos, sociales y culturales)*”. Ginebra.
- ONU-CDH. (2003). “*Droits sociaux, économiques et culturels La mondialisation et ses effets sur la pleine jouissance des droits de l’homme*”. Ginebra.
- Padmanabhan, A. (20 de Febrero de 2011). *RELATIONSHIP BETWEEN FDI INFLOWS AND BILATERAL INVESTMENT TREATIES / INTERNATIONAL INVESTMENT TREATIES IN DEVELOPING ECONOMIES: AN EMPIRICAL ANALYSIS*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016, de National University of Juridical Sciences (NUJS): [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1764342](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1764342)
- Phillips, W. (2000). *Collected Works in Contemporary Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Robbie, R. (2005). *3 olas de globalización. Hacia una conciencia global*. Madrid: Alianza.
- Shawn, D. (14 de marzo de 2014). *Financial Times*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2016, de “Transatlantic trade talks hit German snag”: <http://www.ft.com/cms/s/0/cc5c4860-ab9d-11e3-90af-00144feab7de.html>
- Solow, R. (1967). *La Teoría del Crecimiento*,. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Sornarajah, M. (2010). *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Editorial Taurus.

- Subedi, S. (2008). *International Investment Law: Reconciling Policy and Perspective*. Hart Publishing, 305-308.
- Tausch, A., & Ghymers, C. (2006). *¿Del Consenso de "Washington" hacia un "Consenso de Viena"?*. New York: Editoriales Nova Science.
- UNCTAD. (1997). *Informe de la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas sobre su primer período de sesiones celebrado en el Palacio de las Naciones*. Ginebra: UNCTAD.
- UNCTAD. (2000). *Bilateral Investment Treaties 1959-1999*. Ginebra: UNCTAD.
- UNCTAD. (2000). Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. *World Investment Report 2000*, 146.
- UNCTAD. (2002). *Análisis de las políticas de Inversión de Ecuador*. UNCTAD.
- UNCTAD. (2007). *“Formulación de normas internacionales en materia de inversión”*.
- UNCTAD. (2008). *Regulación internacional de la inversión: balance, retos y camino a seguir*. Ginebra: UNCTAD.
- Vandavelde, K. (1996). Review of Dolzer and Stevens: *Bilateral Investment*. *American Journal of International Law*, 545-547.
- Vargas, A. (2014). Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo. *Intervención en World Investment Forum, IIA, UNCTAD*. Ginebra: UNCTAD.
- Veron, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80, 190-207.
- Waldock, H. (1964). *Tercer Informe sobre el Derecho de los Tratados*.
- Wang, J.-Y., & Blomström, M. (1992). Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model. *European Economic Review*, 137-155.