

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA  
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

---

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL  
TITULO DE LICENCIADO MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E  
INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN EN LA DECISIÓN DE  
INVERSIÓN DE UNA EMPRESA MULTINACIONAL PARA EL ESTABLECIMIENTO DE  
UNA FILIAL DEDICADA A LA MANUFACTURA DE PRODUCTOS METALMECÁNICOS  
EN ECUADOR EN EL PERÍODO 2002-2011**

**MARCO ALEJANDRO ANDRADE VÁSCONEZ**

**QUITO, 2013**

*Este trabajo está dedicado a la única persona que ha sido siempre mi inspiración, mi fuerza y mi mejor amiga. ¡Mamá lo logré gracias a ti!*

*Te debo mucho más que la vida y más de lo que las palabras pueden expresar. Te amo, gracias por todo.*

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco especialmente a mi jefa y amiga Samarkanda por todo su apoyo y guía en la elaboración de este trabajo, sin su ayuda seguramente no habría podido culminar este proyecto. También les agradezco mucho a mis jefes Alexis y Diego, quienes también me guiaron junto a Samarkanda en el desarrollo de este trabajo y me dieron todo el apoyo que estaba en sus manos para que cumpla con esta meta. A mi tío Efraín quien me ayudó a elaborar todo el modelo financiero y me explicó gran parte del funcionamiento de la industria metalmecánica. A Adriana que siempre estuvo pendiente del desarrollo de mi proyecto y pudo darme la información justa en el momento preciso.

Hay muchísimas personas a las que agradecer y lamento si alguna no está mencionada: Elizabeth mi madre, Mariana, Rodrigo y Andrea, Shariam, Nicole, Daniela, María Fernanda, Jeannette, Miguel, David, Paúl, Belén, Diana; a todos muchas gracias por tomarse aunque sea un segundo del día y recordarme que debía cumplir con este objetivo. Por último, quisiera agradecer a Freddy mi director quien siempre ha demostrado ser un gran profesor y un gran ser humano; constantemente dispuesto a darme su ayuda cuando la necesitaba.

## ÍNDICE GENERAL

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I		
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES		6
1.1	Incentivos para el desarrollo productivo	6
1.1.1	Instrumentos de Política para la promoción de las inversiones	6
1.1.2	Factores Institucionales	7
1.1.3	Incentivos fiscales	9
	Incentivos generales	10
	Incentivos sectoriales y para el desarrollo regional equitativo	13
	Específicos para zonas deprimidas	14
1.1.4	Zonas Económicas de Desarrollo Especial	14
1.2	Desarrollo empresarial y democratización de la producción	18
1.2.1	Democratización de la producción	18
1.2.2	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	20
1.2.3	Acceso al financiamiento para la producción	21
1.3	Garantías para los inversores	22
1.3.1	Derechos reconocidos en la Constitución del Ecuador; propiedad privada, inversión	22
	Derechos	22
	Propiedad	23
	Inversión	24
1.3.2	Contratos de inversión	25
1.3.3	Resolución de conflictos	26
CAPÍTULO II		
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECUADOR Y PERÚ		28
2.1	Inversión extranjera directa	28
2.1.1	Exigencias del Capital para la realización de una inversión	28
	Ahorro, cuenta corriente y endeudamiento	29
	Comercio intertemporal	31
	La deuda en los países en desarrollo	32
	El Riesgo	34
	La inversión extranjera directa	36
2.1.2	Las empresas multinacionales	37
	Estrategias de las empresas multinacionales	39
	Decisiones de entrada a los mercados internacionales	41
	Riesgos que enfrentan las multinacionales	45
2.1.2	Factores que inciden en la atracción de IED	47
	Explotación de mercados foráneos.	48
	Búsqueda de eficiencia productiva.	48
	Búsqueda de activos estratégicos.	49
	Factores institucionales y estructurales	50
2.1.3	Inversión extranjera directa en el Ecuador y Perú en el período 2002-2011	52
2.2	Situación Socio-Económica de Ecuador	58

2.2.1	Antecedentes, situación política y social del Ecuador	58
	Gobierno y Sistema Político	59
	Infraestructura	61
	Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)	62
	Eje Amazonas (IIRSA Norte)	62
2.2.2	Aspectos económicos del Ecuador	63
	Panorama Comercial y de Consumo	68
	Deuda y gasto público	75
2.2.3	La industria metalmecánica en el Ecuador	77
	Comercio exterior Metalmecánica	83
	Perspectivas del Sector	85
2.2.4	Condiciones de operación y tributarias de las empresas ecuatorianas	86
	Entidades reguladoras de negocios	86
	Creación de una empresa en Ecuador	87
	Tipos de empresas en el Ecuador	89
	Régimen tributario	90
	Impuesto a la renta de sociedades	91
	Retenciones en la Fuente de impuesto a la renta	92
	Impuesto al valor agregado (IVA)	92
	Impuesto Consumos Especiales (ICE)	93
	Impuesto a la salida de divisas (ISD)	93
	Patente Municipal	93
	Activos Totales	94
	Tierras Rurales	94
	Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular	94
	Precios de Transferencia	94
	Régimen aduanero ecuatoriano	95
	Régimen Laboral	96
2.2.5	Facilidades para emprender negocios, tratados comerciales suscritos por el Ecuador	98
	Facilidad para emprender negocios	98
	Garantías a la inversión extranjera	100
	Organismos para promoción de las inversiones	101
	Acuerdos Comerciales	101
	Tratados Internacionales para evitar la Doble Tributación	103
2.3	Situación Socio-Económica de Perú	103
2.3.1.	Antecedentes, situación política y social del Perú	103
	Gobierno y Sistema Político	104
	Infraestructura	106
	Eje Amazonas (IIRSA Norte)	107
2.3.2.	Aspectos económicos del Perú	107
	Panorama Comercial y de Consumo	109
	Deuda y gasto público	116
2.3.3.	La industria metalmecánica en el Perú	117
	Perspectivas del sector	121
2.3.4	Condiciones de operación y tributarias de las empresas peruanas	122
	Entidades reguladoras de negocios	122
	Creación de una empresa en Perú	123
	Régimen tributario	125

	Impuesto a la Renta	126
	Retenciones para no domiciliados	126
	Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN)	127
	Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) y medios de pago	127
	Impuesto General a las Ventas (IGV)	128
	Impuesto Selectivo al Consumo	128
	Impuesto Predial	128
	Impuesto de Alcabala	128
	Impuesto al Patrimonio Vehicular	128
	Régimen aduanero peruano	129
	Drawback	129
	Zonas Francas	130
	CETICOS	130
	Régimen Laboral	131
2.3.5	Facilidades para emprender negocios, tratados comerciales suscritos por el Perú	134
	Facilidad para emprender negocios	134
	Garantías a la inversión extranjera	135
	Organismos para promoción de las inversiones	137
	Acuerdos Comerciales	137
	Tratados Internacionales para evitar la Doble Tributación	140
	<b>CAPÍTULO III</b>	
	<b>MODELO ECONÓMICO PARA LA EVALUACIÓN DE UNA POSIBLE INVERSIÓN</b>	142
3.1	Flujos de efectivo empresa metalmecánica	142
3.1.1	Flujos de efectivo empresa metalmecánica en Ecuador	142
3.1.2	Flujos de efectivo empresa metalmecánica en Perú	148
3.2	Capital Asset Pricing Model (CAPM)	151
3.2.1	Usos y explicación del modelo CAPM en una inversión	151
3.2.2	Elementos del modelo CAPM	152
3.2.3	CAPM ajustado para las economías ecuatoriana y peruana	153
	El Índice de Competitividad Global	154
3.3	Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión	159
3.3.1	Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión en Ecuador	159
3.3.2	Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión en Perú	160
3.	<b>ANÁLISIS</b>	161
4.	<b>CONCLUSIONES</b>	163
5.	<b>RECOMENDACIONES</b>	165
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	167

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

ANEXO 1: RESOLUCIÓN NO. NAC-DGER2008-0182

ANEXO 2: LISTADO CANTONES DETERMINADOS COMO ZONAS DEPRIMIDAS  
Y CANTONES FRONTERIZOS

ANEXO 3: INDICADORES DOING BUSINESS 2012 ECUADOR

ANEXO 4: INDICADORES DOING BUSINESS 2012 PERÚ

ANEXO 5: VARIABLES ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2011 ECUADOR

ANEXO 6: VARIABLES ÍNDICE DE COMPETITIVIDADGLOBAL 2011 PERÚ

ANEXO 7: MODELO BORRADOR CONTRATO DE INVERSIÓN

ANEXO 8: PLANO FÁBRICA PRODUCTORA DE TORNILLOS

## 1. TEMA

### **ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN EN LA DECISIÓN DE INVERSIÓN DE UNA EMPRESA MULTINACIONAL PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA FILIAL DEDICADA A LA MANUFACTURA DE PRODUCTOS METALMECÁNICOS EN ECUADOR EN EL PERÍODO 2002-2011**

## 2. INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país que tiene riqueza tanto natural, como cultural y humana. El país posee un clima templado y sin estaciones, con petróleo, gas natural y frutos de alta calidad como: el banano y el cacao. En este entorno, la población del país se ha dedicado, como se presenta más adelante, a la producción de materias primas o *commodities*<sup>1</sup> que representan el componente mayoritario de su oferta exportadora. El nivel de tecnificación en los procesos productivos es bajo y se evidencia la carencia de industrias. Un cambio en la estructura productiva del país, fomentando la diversificación de la actividad económica e impulsando a las industrias manufactureras es imperativo.

Las economías en Latinoamérica han adolecido de la falta de financiamiento para el emprendimiento en proyectos productivos. La inversión extranjera directa (IED), en este contexto, se convierte en un elemento de vital importancia, debido a que no existe el capital necesario para financiar el desarrollo de las economías a través de cambios en las estructuras productivas. Como resultado del proceso de globalización los flujos de IED han adquirido cada vez más importancia en el desempeño económico de los países del mundo. Ésta por tanto se ha convertido en un mecanismo óptimo para impulsar el crecimiento de los pueblos. En este sentido, promover la llegada de IED en el Ecuador, es urgente; puesto que la falta de liquidez y tecnología hacen que la economía siga sumida en el subdesarrollo.

Estudiosos de este fenómeno han demostrado que la llegada de IED tiene efectos positivos en los estados y logra que aumente la calidad de vida de los

---

<sup>1</sup> Es un término inglés utilizado en economía, su traducción al español sería mercancía, que se utiliza para referirse a productos genéricos, básicos y sin mayor diferenciación entre sus variedades, como serían el oro, el cobre, el hierro, el crudo de petróleo, entre otros. En general se refiere a materias primas a granel, sin valor agregado y que por tanto no pueden diferenciarse por marca.

países que la reciben. Por ejemplo, se ha apreciado aumentos en los niveles de productividad de las empresas locales, debido a la influencia de empresas extranjeras que introducen productos y tecnologías. De igual manera, se mejoran los servicios a proveedores locales y clientes, así como la formación de mano de obra capacitada y personal directivo. De esta manera, la IED se convierte en una herramienta que cumple con dos funciones para potenciar el crecimiento de los países en vías de desarrollo: por un lado mejora la tecnología existente; por otro lado, permite la acumulación de capital en los países que la reciben.

Particularmente, China, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán, entre otros países del Este asiático, han utilizado la inversión extranjera directa para posibilitar la creación de empleo, aumentar la productividad, lograr asimilar tecnologías y conocimientos especializados, diversificar su producción y darle valor agregado, así como mantener el crecimiento económico en el largo plazo. No obstante, los niveles de inversión extranjera directa en Ecuador son de los más bajos de la región. El sector industrial casi no se ve beneficiado de la transferencia de tecnología y el único sector que ha recibido atención es el de minas y canteras, constituido casi en su totalidad por el petróleo y el gas natural.

Ecuador dentro del proceso de modernización de su economía, en el esquema que presenta la tendencia mundial de globalización se ha planteado objetivos concretos recogidos el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013. En este esfuerzo con la finalidad de normar, a la vez que promover las inversiones y el cambio en la matriz productiva; en diciembre de 2010 se publicó en el Registro Oficial el Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones (llamado dentro de la presente investigación por su nombre, Código de la Producción Vigente). Este instrumento tiene la finalidad de incentivar a los productores nacionales y extranjeros a invertir en ciertos sectores, cumpliendo así con el papel del estado de dinamizador de la actividad económica según la teoría keynesiana.

Según esta teoría, el libre mercado ha sido incapaz de proporcionar crecimiento justo y solidario para todos los ciudadanos. A través de la teoría keynesiana, con la finalidad de defender los derechos sociales de los ciudadanos y contrarrestar las deficiencias del liberalismo económico y las injusticias sociales

del libre mercado; se ha creado el estado de bienestar. Este estado debe estabilizar las fallas de la economía de mercado y potenciar su eficiencia, sin llegar a amenazar la libre competencia.

El estado de bienestar no es tan sólo un sistema de seguridad y protección social; es un modelo de organización social (equitativo), político (democrático y participativo) y económico (aplicando la economía mixta de mercado: privada y pública). Siendo el arma de una economía mixta las políticas monetarias y fiscales (aunque Ecuador ya no puede aplicar políticas monetarias) que pueden emplearse para acelerar la acumulación de capital, el progreso técnico y para estabilizar la demanda efectiva, controlando los factores de producción; pero no poseyéndolos, a diferencia del Marxismo.

La acción estatal debe, entonces, estar dirigida a controlar el volumen de inversión, e intentar alcanzar el pleno empleo, existiendo una especie de socialización general de la inversión, sin distorsionar la economía. Por ello los estados deben fomentar la inversión que facilite la demanda agregada de bienes y servicios. Uno de los objetivos fundamentales del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones es regular el proceso productivo y entre varias estrategias a realizarse consta la democratización de la producción. Esto debido a que no se puede desligar el crecimiento económico de la equidad en la distribución de la riqueza.

Este modelo se utiliza para reconocer lo que se está planteando en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en lo referente a la manufactura en el sector metalmeccánico en el Ecuador. Adicionalmente, resulta imprescindible que el modelo tome en cuenta la participación del sector privado (nacional o extranjero) en la generación de riqueza nacional, pues sin todos estos elementos no se podrá estudiar la dimensión de esta normativa y su impacto en la decisión de inversión.

El análisis propuesto en la presente investigación permite identificar si el Código de la Producción, Comercio e Inversiones incidiría favorablemente en el retorno de una inversión en una empresa de metalmeccánica en el Ecuador, lo que

influiría en la decisión de una empresa multinacional para desarrollar este tipo de actividad económica en territorio ecuatoriano.

Debido a la problemática a tratarse, no se puede aislar al Ecuador del resto del mundo. Dado que cualquier país en el planeta se puede convertir en competidor para la atracción de IED es necesario comparar a la economía ecuatoriana con un país de similares características tanto geográficas, como culturales y de acceso al mar (necesario para alcanzar a los mercados internacionales). Por los motivos señalados, se considera que la economía con mayor potencialidad de comparación a la ecuatoriana sería la de su vecino Perú.

En este sentido, se analizará el impacto del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones con relación a la decisión de invertir en Ecuador o Perú utilizando la información con la que contaría un posible inversor hasta diciembre de 2011, con una retrospección de la información relevante hasta 2002 (siendo 10 años un período de tiempo razonable que utilizaría un inversor para analizar las tendencias de la economía de un país).

Para realizar este análisis, en el primer capítulo se identifican las implicaciones fiscales y los beneficios para los inversionistas nacionales y extranjeros que se plantean con la finalidad de cambiar la matriz productiva del país. Se identifican los tipos de incentivos que se están aplicando en el Código de la Producción Vigente, así como los derechos y garantías que tienen los inversores en el Ecuador y la manera de resolver un eventual conflicto.

En el segundo capítulo se describen los factores que inciden en la decisión de los actores económicos para realizar una inversión. Para ello se ha investigado las teorías económicas que versan sobre la IED, así como la descripción de las entidades que la llevan a cabo; es decir las empresas multinacionales y las estrategias que ellas utilizan para competir en los mercados mundiales. A partir de esta información se analizan las economías ecuatoriana y peruana para identificar en estos países los factores que hacen atractivo a un país como destino de inversiones foráneas, comparando las ventajas y desventajas de invertir en el sector metalmeccánico entre Ecuador y Perú.

Por último en el tercer capítulo utilizando la información detallada en los capítulos I y II se calcula a través del modelo del *Capital Asset Pricing Model* o Modelo de fijación de precios de activos de capital si los incentivos planteados en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones hacen que una inversión en el sector metalmecánico sea lo suficientemente atractiva como para que un inversor tome la decisión de colocar capital en el Ecuador.

## **CAPÍTULO I**

### **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES**

#### **1.1 Incentivos para el desarrollo productivo**

##### **1.1.1 Instrumentos de Política para la promoción de las inversiones**

Para estimular la llegada de inversionistas los gobiernos pueden aplicar diferentes tipos de políticas que básicamente se dividen en dos grupos: i) factores institucionales o estructurales (como son la provisión de infraestructura, mejoras en el marco legal y regulatorio, o el aumento del nivel educativo de la fuerza laboral) y ii) las políticas de incentivos. Entre las políticas de incentivos se pueden distinguir tres tipos básicos: i) las políticas de incentivos fiscales, ii) las políticas de incentivos financieros y iii) las políticas de promoción (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

Los dos primeros tipos de políticas de incentivos implican un gasto; adicionalmente, estas políticas generan espacio para la discrecionalidad y dan pie a la corrupción. Si estas dos políticas se aplican solo para la inversión foránea, introducen distorsiones en el funcionamiento de la economía. Por otra parte, las políticas de promoción resultan ser menos costosas y son de tipo neutral, pues implican realizar la difusión de oportunidades de inversión, la entrega de información a potenciales inversionistas, entre otras actividades de este tipo (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

Adicionalmente, existen políticas que combinan tanto políticas institucionales como de incentivos. Este es el caso del establecimiento de Zonas para el Procesamiento de Exportaciones (llamadas Zonas Económicas de Desarrollo Especial en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones; y de las cuales se hablará más adelante<sup>2</sup>). Este tipo de políticas combinan el establecimiento de reglas claras para los inversionistas, con el otorgamiento de concesiones y privilegios de tipo fiscal o financiero (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

---

<sup>2</sup> Infra. p.16

El 29 de diciembre de 2010 se publicó en el Registro Oficial el Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones (Código de la Producción Vigente); el cual se enmarca dentro de los instrumentos de política para fomentar la inversión y tiene como objetivos: el regular el proceso productivo en todas sus etapas, impulsar la producción con valor agregado y transformar la matriz productiva. El Código de la Producción Vigente, establece de manera concreta, los incentivos para las personas naturales y jurídicas que decidan invertir en Ecuador.

En general, los incentivos establecidos en el Código de la Producción Vigente son de tipo fiscal; sin que se establezca ningún tipo de políticas financieras para sociedades diferentes a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Adicionalmente, en el artículo 6 del Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se menciona que el organismo a cargo de la promoción de las inversiones es el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, sin dar más indicaciones al respecto de este cambio estructural y sin establecer objetivos concretos para esta dependencia del estado ecuatoriano. Por otra parte, sí se establecen políticas mixtas con la creación de las Zonas Económicas de Desarrollo Especial y también se establece la creación de factores institucionales.

### **1.1.2 Factores Institucionales**

El Estado es definido como el organismo encargado de la determinación de políticas y la implementación de instrumentos, instituciones e incentivos para la producción y la inversión. Las políticas de desarrollo productivo estarán a cargo de la Función Ejecutiva, para lo cual se crea el Consejo Sectorial de la Producción, el mismo que será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones (ASAMBLEA NACIONAL, 2010). A través del Consejo Consultivo de Desarrollo Productivo y Comercio Exterior se fomentará la participación intersectorial de la ciudadanía. Cabe recalcar que el Consejo Consultivo no contará con recursos públicos para su funcionamiento y estará conformado por

trabajadores, empresarios, actores del sistema productivo, entre otros (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Se crea también la Secretaría técnica de este organismo con la finalidad de que esta última actúe como órgano administrativo y ejecutivo del Consejo Sectorial de la Producción (ASAMBLEA NACIONAL, 2010). Adicionalmente, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá la función de diseñar un plan de capacitación técnica, (llamado Sistema de Innovación Capacitación y Emprendimiento) según lo dispuesto en la Agenda de Transformación Productiva y el Plan Nacional de Desarrollo (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

También se incluye la posibilidad del estado ecuatoriano de aportar en la conformación de capitales de riesgo<sup>3</sup>, aunque el mismo deberá dejar sus inversiones de forma parcial o exclusiva a favor de los empleados de las empresas o de las comunidades donde se desarrollen tales emprendimientos (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Dentro del Código de la Producción Vigente además; se establece que ninguna inversión productiva nueva requerirá de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley. Además, se manifiesta que ningún incentivo considerado en el Código de la Producción Vigente aplicará para las inversiones propiedad o controladas por personas naturales o jurídicas domiciliadas en paraísos fiscales (ASAMBLEA NACIONAL, 2010). Según la normativa ecuatoriana son paraísos fiscales todos aquellos territorios incluidos en la Resolución No. NAC-DGER2008-0182 del 16 de octubre del 2009. Esta normativa que incluye la lista de todos los países que han sido considerados dentro de esta clasificación se puede encontrar en los Anexos.

El Código de la Producción Vigente establece en su artículo 13 literales a y b que se considerará como inversión productiva *“al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional”* (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 14) y como inversión nueva a aquella *“inversión*

---

<sup>3</sup> Las entidades de capital riesgo son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas, generalmente no financieras y de naturaleza no inmobiliaria. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

*efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo” (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 14).* Dentro de esta definición se considera que el simple cambio de propietario de los activos no constituye una inversión nueva y no se entienden como inversiones nuevas o productivas aquellas relacionadas exclusivamente con la comercialización de bienes y servicios.

Por otra parte, de acuerdo al Sistema Nacional de Registros de Datos Públicos, las instituciones públicas deben simplificar los trámites administrativos. En este sentido, dichas instituciones no deberán requerir la presentación de copias certificadas o fotocopias de documentos a los que puedan acceder o a los que tengan en su poder. Así mismo, las entidades públicas mediante la implementación de bases de datos automatizadas deberán limitar al mínimo la solicitud de copias certificadas actualizadas de documentos públicos que puedan obtenerse a través de la interconexión de las bases de datos (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Los factores institucionales corresponden a una mejora de los aspectos legales y regulatorios; al señalar los organismos de control de las inversiones, entre los que se incluye al Servicio de Rentas Internas que funge como Administración Tributaria<sup>4</sup> y que en caso de infracción o sanción podrá determinar el reembolso de los incentivos recibidos y el pago de los tributos más los intereses correspondientes que se habrían tenido que pagar. Otro tipo de factores institucionales como son: mejoría en los fundamentos macroeconómicos, la provisión de infraestructura el aumento en el nivel educativo de la fuerza laboral; no están incluidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

### **1.1.3 Incentivos fiscales**

Este tipo de incentivos consisten en el otorgamiento de privilegios fiscales a las inversiones dentro del territorio nacional. En teoría, los privilegios fiscales pueden asumir distintas formas como: reducciones en la tasa del impuesto a la

---

<sup>4</sup> Organismo a cargo de realizar la recaudación fiscal del estado.

renta, periodos de exenciones de impuestos, tasas de depreciación aceleradas, exenciones del pago de derechos de importación, deducciones de contribuciones a la seguridad social, regímenes especiales de deducción entre otros (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

Se considera que este tipo de incentivos funcionan de mejor manera cuando existen condiciones macroeconómicas y sociales estables y cuando hay infraestructura básica que permite la operación de las nuevas empresas. Además, se reconoce que liberan de cargas fiscales a los inversionistas cuando las tasas impositivas se vuelven restrictivas. Este tipo de incentivos atrae empresas (especialmente a las pequeñas) orientadas al sector externo; y dentro de la competencia de estados similares por atraer IED se convierten en el determinante de la localización de la nueva inversión (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

El Título III del segundo libro del Código de la Producción Vigente reconoce tres tipos de incentivos de orden tributario; los cuales son aplicables tanto para los inversionistas extranjeros como para los inversionistas nacionales; pues según el artículo 17, no existe discriminación de ninguna naturaleza entre la inversión foránea e inversión nacional, evitando de este modo las distorsiones en el funcionamiento de la economía, al sólo incentivar la inversión foránea (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

A continuación se describen los tres tipos de incentivos fiscales reconocidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones:

### **Incentivos generales**

Son aquellos incentivos a todas las personas naturales y jurídicas que realicen inversiones en territorio ecuatoriano en cualquier sector productivo y consisten en:

- *La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;*
- *Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;*
- *Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;*

- *Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;*
- *Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;*
- *La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;*
- *La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;*
- *La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva.*
- *La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010:17).*

La tarifa del impuesto a la renta se redujo gradualmente durante los ejercicios fiscales 2011-2013, de este modo:

- Ejercicio fiscal 2011: 24%
- Ejercicio fiscal 2012: 23%
- Ejercicio fiscal 2013 en adelante 22% (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Las sociedades recién constituidas, las nuevas inversiones, las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad no están sujetas al pago del anticipo sino hasta después del quinto año de operación efectiva, entendiéndose por tal la iniciación de su proceso productivo y comercial. En caso de que se requiera, este plazo podrá ser ampliado, aunque para ello se requerirá una autorización de la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción y del SRI. Además, se excluirán del cálculo del anticipo del impuesto a la renta los gastos incrementados para la generación de nuevo empleo, mejora en la masa salarial y la adquisición de activos para mejorar la productividad (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Las empresas podrán deducir el 100% adicional en sus gastos a la depreciación y amortización que corresponda a la adquisición de maquinaria, equipos, tecnologías y otros gastos que se utilicen para generar una producción más limpia, sin que este incentivo constituya depreciación acelerada. Este gasto adicional no podrá superar el 5% de los ingresos totales y se podrá incluir en el mismo a las maquinarias para generación de energía de fuentes renovables o a la reducción del impacto ambiental en la actividad productiva y la reducción de emisión de gases de efecto invernadero (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Adicionalmente las empresas que reinviertan sus utilidades en el país obtendrán una reducción de 10 puntos porcentuales en la tarifa de impuesto a la renta para sociedades (24% en 2011, 23% en 2012 y 22% a partir de 2013) sobre el monto reinvertido. El resto de las utilidades tributarán sobre la tarifa prevista para sociedades. Las sociedades podrán acceder a este beneficio, siempre y cuando lo destinen a la adquisición de nuevas maquinarias que formen parte de su proceso productivo, o la adquisición de bienes para desarrollar actividades de investigación y desarrollo. Conjuntamente, la empresa deberá efectuar el aumento de capital por el valor de las utilidades reinvertidas e inscribir la correspondiente escritura en el Registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del año en el cual se realizó la inversión y deberá presentar un informe emitido por técnicos especializados en el cual consten la descripción de los bienes, los años de fabricación, el valor de adquisición, el nombre del proveedor y la explicación de la relación del bien con la actividad productiva (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

El valor máximo que será reconocido por la administración tributaria para la reducción del impuesto a la renta como consecuencia de la reinversión se determinará a través de la siguiente fórmula:

$$\frac{[(1 - \%RL) * UE] - \{[\%IRO - (\%IRO * \%RL)] * BI\}}{1 - (\%IRO - \%IR1) + [(\%IRO - \%IR1) * \%RL]}$$

Donde:

*%RL: Porcentaje de Reserva Legal*

*UE: Utilidad Efectiva*

*%IRO: Tarifa original de impuesto a la renta*

*%IR1: Tarifa reducida de impuesto a la renta*

*BI: Base imponible. (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011:13)*

Cualquier valor superior al obtenido en esta fórmula no será reconocido por la administración tributaria como reinversión de la empresa y no recibirá el incentivo tributario.

Los pagos de intereses de créditos externos y líneas de crédito contratados con instituciones financieras del exterior legalmente establecidas como tales; y los intereses de créditos externos conferidos de gobierno a gobierno o por organismos multilaterales están exentos de retención, siempre y cuando los intereses no

excedan las tasas de interés máximas referenciales del Banco Central del Ecuador, a la fecha del registro del crédito o su renovación. En caso de que fueran mayores sólo se realizará la retención sobre el exceso sobre la tasa de interés ya mencionada. Además estos préstamos están exentos del pago al Impuesto a la Salida de Divisas (ISD). Los intereses de los créditos provenientes de instituciones financieras domiciliadas en paraísos fiscales o regímenes de menor imposición no son deducibles (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

### **Incentivos sectoriales y para el desarrollo regional equitativo**

Son aquellos incentivos aplicables para aquellas personas naturales o jurídicas que realicen nuevas inversiones productivas en sectores económicos considerados prioritarios para el Estado; las cuales obtendrán una exoneración total del impuesto a la renta por 5 años a partir del primer año en que se generen ingresos atribuibles a dicha inversión; siempre y cuando dichas inversiones se encuentren fuera de las jurisdicciones urbanas del Distrito Metropolitano de Quito o del Cantón Guayaquil. Son considerados como sectores prioritarios para el Estado, por contribuir al cambio de la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país y las zonas urbanas; los siguientes:

- *Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;*
- *Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;*
- *Metalmecánica;*
- *Petroquímica;*
- *Farmacéutica;*
- *Turismo;*
- *Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;*
- *Servicios Logísticos de comercio exterior;*
- *Biotecnología y Software aplicados;*
- *Fabricación de sustancias químicas básicas, que incluye abonos y compuestos de nitrógeno;*
- *Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.*
- *Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador.*
- *Fabricación de otros productos químicos.*
- *Fabricación de productos de cerámica.*
- *Fabricación de receptores de radio, televisión, celulares y productos conexos para el consumidor.*
- *Fabricación de prendas de vestir y materiales textiles.*
- *Fabricación de cuero y calzado*
- *Fabricación de aparatos de uso doméstico. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 72)*

Además, a estos subsectores se incluyen las nuevas actividades de comercialización y logística de valor agregado destinados a reducir los costos entre los productores y consumidores. No se consideran como inversiones nuevas y productivas a aquellas relacionadas con la mera comercialización o distribución de bienes o servicios. No se consideran sociedades recién constituidas a aquellas derivadas de procesos de transformación societaria como por ejemplo fusiones y escisiones (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

### **Específicos para zonas deprimidas**

Incentivos aplicables a aquellas nuevas inversiones realizadas en las zonas de mayor pobreza definidas por el Consejo Sectorial. Adicional a los beneficios de los incentivos generales y sectoriales las nuevas inversiones podrán beneficiarse de un estímulo fiscal consistente en la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores residentes en dichas zonas, durante cinco años. Se considera que un trabajador reside en zonas deprimidas o de fronteras si ha mantenido su domicilio civil en ellas por al menos 2 años antes de que se realice la inversión (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011). El listado de los 89 cantones que han sido considerados como zonas deprimidas hasta el año 2011, más los 24 cantones fronterizos (que son los territorios que reciben este incentivo), se presenta en los Anexos.

#### **1.1.4 Zonas Económicas de Desarrollo Especial**

Una de las herramientas del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones para atraer IED es el impulso a las Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDE), como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para el asentamiento de nuevas inversiones. Las Zonas Económicas de Desarrollo Especial son el reemplazo de las Zonas Francas, cuya concesión está vigente y las cuales continuarán en operación, bajo las condiciones vigentes al tiempo de su autorización. Sin embargo, las empresas administradoras y usuarias de las zonas francas deberán sujetarse administrativa y operativamente a las disposiciones del Código de la Producción Vigente (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Las Zonas Francas pierden su categoría de régimen especial liberatorio, que bajo el principio de extraterritorialidad, no estaban bajo el control de la administración aduanera y pasan a ser ZEDE. Esto es, pasan a ser un destino aduanero cuyo control de personas, mercancías y medios de transporte que ingresen o salgan, así como los límites, puntos de acceso y de salida de dichas zonas, es responsabilidad de la administración aduanera (ASAMBLEA NACIONAL, 2010). En este sentido, las ZEDE se apegan más al concepto Zonas de Procesamiento de Exportaciones, desechando el concepto de Zonas Francas.

Una Zona de Procesamiento de Exportaciones (EPZ por sus siglas en inglés) puede ser definida como un enclave industrial dedicado a la exportación de manufacturas con la asistencia de inversión foránea y que tienen tratamientos especiales que generalmente no se puede encontrar en el resto del país como procedimientos administrativos internos simplificados. Las Zonas de Procesamiento de Exportaciones han sido conocidas como: Zonas Económicas Especiales, Parques Industriales, Zonas Francas y Zonas Fiscales dependiendo del país en el que se ubiquen (AMIRAHMADI y WU, 1995).

Los objetivos específicos para el establecimiento de Zonas Económicas Especiales determinados en el artículo 45 del Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones son:

- *Atraer nuevas inversiones productivas sostenibles para:*
  - *Impulsar procesos de transferencia de tecnología e innovación, investigación y desarrollo;*
  - *Generar actividades industriales y de servicios eco-eficientes con alta agregación de valor para la exportación;*
  - *Incrementar y facilitar los flujos netos de comercio exterior;*
- *Consolidar la oferta y exportación de servicios logísticos multimodales y mejorar la competitividad del transporte;*
- *Establecer nuevos polos de desarrollo territorial;*
- *Generar empleo de calidad; y,*
- *Generar divisas para una balanza de pagos saludable. (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011: 32)*

Para el cumplimiento de estos objetivos las Zonas Económicas de Desarrollo Especial podrán ser de los siguientes tipos:

- **Actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación:** Zonas destinadas a todo tipo de proyecto de desarrollo tecnológico.
- **Actividades para el perfeccionamiento activo para ejecutar operaciones de diversificación industrial:** Zonas destinadas a emprendimientos industriales de todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo (como son transformación, elaboración y reparación) de todo tipo bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones.
- **Actividades de servicios logísticos:**, Zonas destinadas a la prestación de servicios tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, entre otros, incluyendo el mantenimiento o reparación de naves aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías. El mero almacenamiento de carga o acopio no podrá ser autorizado dentro de este tipo de zonas (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las ZEDE podrán ser de dos tipos: administradores (encargadas del desarrollo, la administración y el control operacional de la ZEDE) u operadores (propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y encargadas de desarrollar las actividades autorizadas en estas zonas delimitadas del territorio nacional); y podrán participar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Los administradores u operadores de una Zona Económica de Desarrollo Especial (ZEDE) obtendrán una rebaja adicional de 5 puntos porcentuales en la tarifa del IR (19%, 18% y 17% en 2011, 2012 y 2013, respectivamente). Si son en sector preferente y si es inversión nueva aplica además tarifa 0% por 5 años. Adicionalmente, éstos tienen la exoneración total del ISD en el pago de importaciones y para los pagos al exterior por financiamiento externo a instituciones financieras, con plazos superiores a un año y con tasas inferiores a las publicadas por el Banco Central del Ecuador (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Ya que las ZEDE se constituyen como una estructura jurídica de excepción, éstas tienen el tratamiento de destino aduanero, por tanto, ni los administradores ni los operadores deberán efectuar el pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas. Así mismo, los administradores y operadores están exentos del pago del IVA. Estas disposiciones aplican, siempre y cuando las importaciones de mercaderías del exterior sean utilizadas para el cumplimiento de los procesos autorizados (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Se aplicarán controles de gestión semestrales, para evaluar el nivel de gestión de los administradores y operadores de las ZEDE. Los puntos evaluados en la aplicación de estos procesos de control permitirán determinar indicadores de gestión anuales para establecer si se mantienen los incentivos tributarios especificados para estas zonas y serán:

- *Niveles de inversión ejecutada*
- *Exportaciones*
- *Empleo generado*
- *Desarrollo tecnológico*
- *Encadenamientos productivos (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011: 51)*

La primera ZEDE oficial del Ecuador estará ubicada en Manta y el inicio de su construcción sería en junio de 2012 con un plazo de 8 meses para el inicio de operaciones del primer módulo, es decir a finales de 2012 o principio de 2013 y posteriormente se irán construyendo los módulos restantes. El terreno inicial para la construcción de la ZEDE será de 10 hectáreas contará con 36 módulos; de un total planificado de 100 hectáreas, con 130 módulos en 3 tipos de naves para varias necesidades.

El grupo Visión (Honduras) y Hyundai (Corea del Sur) han manifestado su intención de invertir en el proyecto (RADIO CONTACTO, 2011). Además, el presidente Rafael Correa anunció la creación de dos ZEDE que se sumarían a la de Manta, las mismas que se empezarán a construir después de concluir los estudios de factibilidad. No ha sido anunciado dónde se ubicarían estas dos nuevas ZEDE (ECUADOR INMEDIATO, 2010).

## 1.2 Desarrollo empresarial y democratización de la producción

### 1.2.1 Democratización de la producción

El problema de la inequidad en el país es la pobreza que generan las desigualdades y los problemas sociales que acarrear las mismas. Diversos estudios han establecido la relación entre pobreza, desigualdad, crecimiento económico y violencia; y se han hallado las siguientes relaciones:

- *Fajnzylber en 1998 realizó un estudio en 34 países para el período 1970-1994 encontrando que la desigualdad en el ingreso aumenta el crimen; así mismo concluyó que la desigualdad del ingreso tiene efectos positivos en el aumento de la tasa de homicidios.*
- *El coeficiente de Gini es inversamente proporcional a los índices de asesinato y robo*
- *El desempleo es directamente proporcional en relación al crimen*
- *En particular, existe un efecto negativo de los factores de inestabilidad institucional e inestabilidad política sobre la inversión.*
- *La tasa de homicidios es un determinante de la inversión e indica una relación negativa entre la variable de criminalidad y los procesos de acumulación de capital.*
- *La violencia en general produce un efecto negativo sobre la inversión.(COTTE, 2006: 211)*

En síntesis, los países que presentan inequidad entre sus habitantes generan violencia. A su vez la violencia provoca una pérdida de interés por parte de los inversores internacionales, es decir ahuyenta a la IED. Por ello, en el Código de la Producción Vigente se encuentra un Título completo dedicado a la democratización de la Transformación Productiva y Acceso a los Factores de producción, con la finalidad de reducir la brecha existente entre la población ecuatoriana.

Una mejor redistribución de la riqueza en países que presentan una realidad de desigualdad socioeconómica como es el Ecuador es uno de los objetivos esenciales del estado ecuatoriano; por ello, la consecución del Buen Vivir (el Sumak Kausai en Quichua) ha sido recogida en la Constitución de 2008. La concepción del Buen Vivir es la propuesta del estado para alcanzar el equilibrio entre la economía, la naturaleza y los pueblos que lo habitan, complementado con disposiciones que buscan devolver el equilibrio en la relación entre el estado y el mercado, corrigiendo las deficiencias de este último y propulsando el papel estatal como promotor del desarrollo, en los campos que se consideren como necesarios.

La democratización productiva incluye políticas, mecanismos e instrumentos destinados a fomentar el acceso de los ciudadanos a la propiedad, financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas. Los objetivos de la democratización de la producción incluyen la ciudadanización de las empresas en manos del estado, brindar apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas para que éstas mejoren su productividad, crear un sello de gestión de reconocimiento público para alentar e incentivar a las empresas que realicen sus actividades respetando al medio ambiente; incentivar la redistribución y eliminación de desigualdades en el acceso a los factores de producción, incentivar y atraer la inversión para propiciar el desarrollo local, eliminar las brechas para el acceso a los factores de producción de los sectores discriminados, entre otros (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Para la apertura del capital empresarial se plantean incentivos como la diversificación de la participación accionaria de empresas en las que el estado sea propietario exclusivo o de una parte del capital social a favor de los empleados (exceptuando las empresas públicas). Adicionalmente, el estado podrá invertir temporalmente en empresas privadas o mixtas para posteriormente financiar a los trabajadores en la compra de acciones. También el estado impulsará la apertura del capital de empresas privadas, a favor de los trabajadores, a través de incentivos fiscales (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

En la Constitución de 2008 adicionalmente, en el artículo 281 numeral cuarto, se asigna como responsabilidad del Estado el promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos. En cuanto al acceso a la tierra se da preferencia a las familias campesinas en la redistribución de la tierra mediante reversión y la creación de un fondo de acceso a la propiedad; pues se establece en el Código de la Producción Vigente que la agricultura familiar y comunitaria son los garantes de la soberanía alimentaria (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

## 1.2.2 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Las MIPYMES en el Ecuador cubren el 60% de la generación de empleo y participan con el 50% de la producción (CEPAL, 2011). El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece que estas empresas son unidades productivas, que ejercen actividades de producción, comercio y/o servicios y que además cumplen con los criterios en cuanto al número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales señalados a continuación:

- **Micro empresa:** Unidad productiva que tiene entre 1 y 9 trabajadores e ingresos brutos anuales iguales o menores a US \$100,000,
- **Pequeña empresa:** Unidad productiva que tiene entre 10 y 49 trabajadores e ingresos brutos anuales entre \$100,001 y US \$1,000,000, Y
- **Mediana empresa:** Unidad productiva que tiene entre 50 y 199 trabajadores e ingresos brutos anuales entre \$1,000,001 y US \$5,000,000 (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Si una empresa tiene diferencias en los criterios mencionados, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para determinar su categoría dentro de esta clasificación. Así mismo, los artesanos que califiquen bajo los criterios de MIPYMES recibirán los beneficios estipulados para este tipo de empresas (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

A través del Código de la Producción Vigente se crea el Registro Único de MIPYMES (RUM), que será el mismo número que el RUC registrado en el Servicio de Rentas Internas. Esto con el fin de ejercer la rectoría, identificar y categorizar a las MIPYMES y facilitar el acceso a los beneficios, asesoramiento e incentivos definidos para este tipo de empresas. La base de datos servirá para que el Instituto de Compras Públicas cumpla con lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que es el beneficio al que acceden este tipo de empresas bajo esta norma. Para aplicar a los beneficios establecidos en el Código de la Producción Vigente las micro, pequeñas y medianas empresas deberán estar debidamente inscritas en el RUM. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Las políticas de fomento y desarrollo para las MIPYMES que se establecen en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones incluyen la aprobación de políticas, planes, programas y proyectos destinados a brindar apoyo técnico y financiero para las MIPYMES; el establecimiento de presupuestos anuales para programas destinados a las MIPYMES, creación de infraestructura (como centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios) para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas; coordinar programas de capacitación para fomentar las exportaciones con certificaciones de calidad de las MIPYMES, la producción limpia y la responsabilidad social (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

### **1.2.3 Acceso al financiamiento para la producción**

La democratización en el acceso a los recursos económicos, como son los créditos, están en la mira de esta economía solidaria. Con el fin de facilitar el acceso a la banca pública el Consejo Sectorial deberá determinar los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurará la reducción de costos de intermediación financiera. Adicionalmente, como otras formas de financiamiento el gobierno nacional implementará un programa de capital de riesgo, así mismo, se dará crédito flexible para la apertura de capital e inversiones para las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Con este fin, se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento de sus actividades. El objetivo de este fondo será afianzar las operaciones activas y contingentes de las MIPYMES en lo relativo al crédito productivo exclusivamente (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Por otra parte, la autoridad del mercado de valores será la encargada de desarrollar la normativa que regulará el financiamiento de las MIPYMES a través del mercado de valores. Adicionalmente, el organismo con la competencia de

fomento y regulación de las micro finanzas populares deberá establecer mecanismos para potenciar el financiamiento de las MIPYMES sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera. El gobierno nacional además de implementar un programa de capital de riesgo elaborará un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones y que decidan ejecutar un programa de apertura de su capital, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo. Los requisitos y parámetros técnicos que deberán cumplir las empresas privadas que participan en procesos de apertura del capital a favor de los trabajadores son:

- *Implementar prácticas de manejo corporativo que garanticen el buen manejo empresarial a través del reconocimiento de los derechos de las minorías, la administración técnica y responsable, la difusión de información, entre otros mecanismos que protejan a los accionistas y su intervención en la empresa.*
- *Contar con una gestión certificada a través de un sello reconocido públicamente que permita verificar su cumplimiento permanente de las obligaciones laborales, comunitarias, con sus proveedores y con el Estado. (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011: 63)*

### **1.3. Garantías para los inversores**

#### **1.3.1 Derechos reconocidos en la Constitución del Ecuador; propiedad privada, inversión**

##### **Derechos**

La división clásica y tradicional divide a los derechos humanos en tres categorías: derechos civiles, políticos; y económicos, sociales y culturales. Esta división se estableció en el sistema de Naciones Unidas en 1966. El problema de esta división es que, en la práctica, se establecieron derechos de primera categoría, plenamente exigibles (civiles y políticos) y los derechos de segunda categoría (económicos, sociales y culturales) que eran de cumplimiento progresivo en función de los recursos económicos de cada estado; aunque la naturaleza de los derechos humanos enfatiza en que los derechos son indivisibles,

interdependientes, interrelacionados y sin jerarquías (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

En la Carta Magna de 2008 en cambio se expresa que todos y cada uno de los derechos tienen dimensiones y se podrán promover y exigir de manera individual y colectiva. La Constitución de 2008 tiene un vínculo directo entre los derechos y la organización del estado evidenciado en las garantías. En la Constitución de 2008 se reconoce que la Función Ejecutiva deberá emitir políticas públicas inspiradas en los derechos (garantías de políticas públicas); así como organizar y mantener los servicios públicos que sean necesarios para que todos disfruten de los derechos garantizados en la Constitución (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

### **Propiedad**

La Constitución de 2008, señala que uno de los aspectos fundamentales del régimen de desarrollo constituye el sistema económico que es definido como social y solidario y por tanto, alternativo al modelo neoliberal. Se establece también la necesidad de armonizar la sociedad, el estado, el mercado y la naturaleza. La Constitución de 2008 toma como su senda el desarrollo sustentable e igualitario (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

Por ello, se persigue una economía que garantice el derecho de propiedad bien habida, pero sobre todo el derecho a la propiedad de quienes nada tienen, procurando promover una sociedad de productores y propietarios en el Ecuador, considerando como formas de propiedad: la comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta. La Propiedad está reconocida en la Constitución de 2008 como un derecho que tiene una función y responsabilidad social y ambiental (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008), aunque no se definen específicamente cuáles son estas funciones.

La propiedad también es parte del régimen de desarrollo del estado. En conjunto, en esos artículos se reconocen la propiedad intelectual (aunque se prohíbe la apropiación de conocimientos colectivos y la apropiación sobre los

recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agro-biodiversidad) y por razones de utilidad pública o interés social y nacional se contempla la expropiación. La economía que persigue el estado ecuatoriano también se basa sobre el monopolio público sobre los recursos estratégicos, pero a su vez establece una dinámica de uso y aprovechamiento de esos recursos desde una óptica sustentable (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

### **Inversión**

De acuerdo con la Constitución de 2008 tan solo el ejecutivo tiene la capacidad de generar leyes de promoción a la inversión extranjera directa. Así mismo se manifiesta que la inversión extranjera directa es complementaria a la nacional, que la misma deberá sujetarse a un estricto respeto de las regulaciones nacionales y que deberá enmarcarse en los planes de desarrollo nacional y locales, aunque según el artículo 339 de la Constitución de 2008 la IED la inversión nacional tendrá prioridad por sobre la extranjera. Por otra parte y como fundamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece en el capítulo 285 numeral tercero que la política fiscal tendrá como objetivo específico: la generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

En el capítulo primero sobre los principios de las Relaciones Internacionales, la Constitución de 2008 establece que se fomentará un sistema de comercio e inversión entre los estados que se sustente en la justicia, solidaridad y complementariedad (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008). Siendo el régimen internacional de comercio e inversiones por excelencia la Organización Mundial de Comercio y dado que el Ecuador es signatario, esto puede ser desafortunado. Por otra parte, el principio fundamental que defendían los países en vías de desarrollo era su derecho a industrializarse y por lo tanto a competir con los países desarrollados (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008).

### **1.3.2 Contratos de inversión**

Si un inversor lo desea puede suscribir un contrato de inversión que se celebrará mediante escritura pública. Para ello, el inversionista deberá presentar su solicitud a la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción. La finalidad de los contratos de inversión es otorgar estabilidad sobre los contratos incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos, aunque también se prevé la renuncia al beneficio de la estabilidad de los incentivos tributarios si se estima conveniente. El plazo de duración de los contratos de inversión será de hasta 15 años desde su celebración, plazo que podrá ser prorrogado por una única vez, hasta por el mismo plazo originalmente concedido (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

En los contratos de inversión se establecerán cláusulas sobre el tratamiento reconocido a la inversión y la estabilidad del régimen impositivo aplicable a la misma. Además, el estado establecerá las garantías generales a la inversión, reconocidas por la Constitución de 2008, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, el Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo y los convenios internacionales ratificados por el Ecuador (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Se establece también que las estipulaciones de estos contratos no podrán ser modificadas unilateralmente por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los términos y condiciones del contrato de inversión sólo podrán ser modificados en cualquier forma mediante mutuo acuerdo escrito de las partes, que evidencien tales modificaciones (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

Para suscribir un contrato de inversión los inversionistas nacionales o extranjeros deberán invertir en proyectos que impliquen o involucren inversiones nuevas, a ser realizadas de manera directa o en asociación con otros inversionistas y cuyo valor mínimo ascienda a US \$250 mil, durante el primer año de inversión contado a partir de la firma del contrato de inversión. La estabilidad de los incentivos tributarios, garantías y derechos derivados del contrato de inversión

serán válidos y efectivos sólo para inversionistas que lo hayan suscrito, o se hayan adherido a él con posterioridad. También se contempla que se podrán celebrar contratos de inversión para la participación y desarrollo de proyectos relacionados con los sectores estratégicos definidos por la Constitución de la República (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

La Secretaría Técnica del Consejo de la Producción, podrá en cualquier momento verificar el cumplimiento de los términos acordados en el contrato de inversión y de los compromisos específicos que el inversionista haya adquirido mediante la suscripción del contrato. Para estos efectos el inversionista deberá entregar a la Secretaría Técnica cualquier información requerida para efectuar las verificaciones correspondientes. Para llevar el control de las empresas que son sujetas al régimen de estabilidad de incentivos tributarios, el Servicio de Rentas Internas también deberá contener un registro actualizado de dichas empresas (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011). El modelo borrador de contrato de inversión en los sectores productivos se puede encontrar en los Anexos. Hasta 2011 no se había firmado ni un solo contrato de inversión.

### **1.3.3 Resolución de conflictos**

El Ecuador como principio de sus relaciones internacionales establece la creación de mecanismos de control internacional de las corporaciones y rechaza que los litigios entre empresas privadas se conviertan en conflictos entre estados. De alguna manera, los litigios internacionales contra corporaciones y las demandas contra estas han sido canalizados a través de los centros internacionales de arbitraje. Según la Constitución de 2008 en el artículo 422, está prohibido ceder jurisdicción internacional a instancias de arbitraje internacional en controversias contractuales o de índole comercial (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES SOCIALES, 2008). En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se manifiesta que en los contratos de inversión se podrán pactar cláusulas arbitrales para solucionar conflictos que se presenten entre el Estado y los inversionistas, estableciéndose de este modo medios alternativos de solución de conflictos (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Para la resolución de controversias se establece el siguiente procedimiento: Haber agotado completamente la vía administrativa, haber intentado el diálogo amistoso por 60 días. Participar de una instancia de mediación obligatoria dentro de los tres meses siguientes a la fecha de inicio de negociaciones, para finalmente dar paso al arbitraje nacional o internacional (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

En caso de que se pacte arbitraje nacional, éste se ventilará en un Centro de Arbitraje de reconocida trayectoria, de no menos de diez años de existencia y notable experiencia y el tribunal se conformará con tres árbitros. Por otra parte, los laudos dictados dentro de un procedimiento de arbitraje internacional, tendrán los mismos efectos y serán ejecutados de la misma forma que los laudos dictados en un procedimiento de arbitraje nacional. Las decisiones del Tribunal Arbitral serán en derecho, la legislación aplicable será la ecuatoriana y los laudos serán definitivos y obligatorios para las partes. El arbitraje está excluido en los conflictos tributarios con el estado (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que si dentro de 6 meses no se da fin al conflicto, éste se someterá a conocimiento de la justicia ordinaria nacional. Para lo mencionado se sujetará a lo dispuesto en la Constitución de la República del Ecuador, la Ley de Mediación y Arbitraje y en los acuerdos internacionales en la materia, debidamente ratificados por Ecuador (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

## CAPITULO II INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECUADOR Y PERÚ

### 2.1 Inversión extranjera directa

#### 2.1.1 Exigencias del Capital para la realización de una inversión

Los cuatro posibles usos que se le pueden dar a la producción de un país son:

- **Consumo (C):** La cantidad consumida por los residentes privados en el país para satisfacer sus necesidades;
- **Inversión (I):** La cantidad acumulada por las empresas para construir nuevas fábricas y adquirir bienes de equipo para asegurar la producción en el futuro. El gasto en inversión puede ser considerado como la parte del PIB utilizada para incrementar el stock de capital de una nación;
- **Gasto público (G):** Corresponde a la cantidad utilizada por el estado en la adquisición de bienes o servicios; y
- **Balanza por cuenta corriente (CC)** la cuantía de las exportaciones netas de bienes y servicios al exterior (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Para entender, de mejor manera, la cuenta corriente es necesario suponer la existencia de una economía cerrada al comercio exterior. En esta economía, la renta nacional (Y) deberá ser generada por el consumo, la inversión y el gasto público (puesto que no se podría adquirir ni vender productos o servicios en el exterior). De este modo se puede expresar al PIB como:

$$Y=C+I+G$$

En una economía abierta al exterior, la identidad de la renta nacional debe ser modificada, ya que una parte del PIB es exportada (X), mientras que una parte de la renta se gasta en importaciones (M) de bienes y servicios extranjeros. Por lo tanto, la renta nacional para una economía abierta es igual a:

$$Y = C + I + G + X - M$$

La diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios es conocida como cuenta corriente, la misma que puede ser deficitaria cuando M es mayor a X, o superavitaria cuando X es mayor a M. La identidad de ésta, puede ser definida como:

$$CC = X - M$$

Y por lo tanto el PIB puede ser definido como:

$$Y = C + I + G + CC$$

Debido a lo mencionado, se deduce que la cuenta corriente mide el valor y sentido del endeudamiento externo. Ya que las transacciones entre los países se pueden clasificar en tres categorías: intercambio de bienes y servicios por bienes y servicios, intercambio de bienes y servicios por activos (bienes y servicios futuros) e intercambio de activos por activos; cuando un país tiene un déficit por cuenta corriente respecto al extranjero es un exportador neto de activos al extranjero y un importador neto de bienes y servicios del extranjero. Del mismo modo, si un país registra un superávit, este país de alguna manera está financiando el déficit comercial de otros países prestándoles dinero y la riqueza del país superavitario aumentará porque los residentes de los países con déficit pagarán sus importaciones a través de préstamos internacionales (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

### **Ahorro, cuenta corriente y endeudamiento**

El ahorro nacional es la parte del producto que no es consumida por las economías domésticas (C), ni adquirida por el gobierno (G), con el objetivo de ser utilizada en un futuro para obtener una renta mayor a la presente, entonces:

$$A = Y - C - G$$

En una economía cerrada el ahorro nacional siempre es igual a la inversión. Una economía cerrada solamente podría aumentar su riqueza mediante

la acumulación de nuevo capital; dado que la identidad contable del PIB de una economía cerrada puede ser escrita también como:

$$I = Y - C - G$$

Por lo tanto:

$$A = I$$

Aunque en una economía cerrada el ahorro y la inversión siempre deben ser iguales, en una economía abierta pueden ser diferentes. Pues en una economía abierta  $I$  es igual a  $Y - C - G + CC$  y por tanto:

$$A = I + CC$$

Esta ecuación destaca la diferencia entre una economía abierta y una economía cerrada, pues una economía abierta puede ahorrar acumulando capital o adquiriendo riqueza exterior. Además, una economía abierta que disponga de oportunidades de inversión rentables no tiene por qué incrementar su ahorro para poder explotar dichas oportunidades, pues es posible incrementar simultáneamente el nivel de la inversión y del endeudamiento exterior sin que varíe el nivel de ahorro (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Debido a que los ahorros de un país pueden ser tomados prestados por otro para aumentar su stock de capital, el superávit por cuenta corriente está frecuentemente relacionado con la inversión exterior neta. De este modo, cuando un país concede préstamos a otro para financiar su inversión, los réditos de la misma generados en años futuros deberán ser utilizados para reembolsar el préstamo al país prestatario. Tanto la inversión interna como la externa, representan dos maneras diferentes por las que un país puede utilizar el ahorro corriente para aumentar su renta futura (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Por ejemplo cuando un país en vías de desarrollo pide préstamos en el extranjero para importar materiales para un proyecto de inversión (como una

central eléctrica), esta transacción incrementa la inversión ( $I$ ) en el país prestatario, ya que los materiales importados contribuyen a incrementar su stock de capital. Al mismo tiempo la transacción incrementa el déficit de la cuenta corriente del país prestatario en valor igual al del aumento de  $I$  ( $M=I$ ), por lo que el nivel de ahorro del país prestatario no tiene por qué cambiar, aún cuando la inversión aumente. Por lo tanto, el país prestatario obtiene ganancias de este intercambio, porque puede llevar a cabo un proyecto que no se hubiera podido financiar fácilmente tan sólo con el ahorro nacional (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Para que esto sea posible, los ciudadanos del país prestamista deben estar dispuestos a ahorrar, de forma que los recursos necesarios para construir el proyecto estén a disposición del país prestatario, por lo que esperarán una mayor ganancia de la que obtendrían en su país. Es decir, el país prestamista obtiene ganancias porque consigue unos activos que proporcionan unos rendimientos mayores que los que hubiese conseguido en su propio país. El resultado es que un país importa consumo presente (al endeudarse) y exporta consumo futuro (cuando reembolsa el crédito), esto es conocido como comercio intertemporal (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

### **Comercio intertemporal**

Cuando un país le presta dinero a otro en realidad le está concediendo el derecho a gastar más de lo que gana hoy, a cambio de la promesa de devolverlo en el futuro. Cuando un país pide un préstamo ocurre algo similar a lo que ocurre cuando un individuo pide prestado a una institución financiera; inicialmente puede gastar más que sus ingresos o, en otras palabras, consumir más que su producción. Sin embargo, después debe devolver el préstamo con interés y, por tanto, en el futuro consume menos de lo que produce. Esto es lo que se conoce como el intercambio de consumo presente por consumo futuro y al igual que en el caso del individuo, el precio de dicho intercambio está dado por la tasa de interés (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Las economías normalmente no consumen toda su producción; pues como se ha descrito, una parte de la producción adopta la forma de inversión en

maquinas, edificios y otras formas de capital productivo. Cuando una economía invierte, esta obtiene capacidad para producir y consumir en el futuro. En todo caso, para invertir, una economía debe consumir menos, así que para ello hay un intercambio entre consumo presente y futuro. Algunos países tienen posibilidades de producción sesgadas hacia la producción presente, mientras que en otros estas oportunidades estarán sesgadas hacia la producción futura (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Un país que tiene una ventaja comparativa en la producción futura de bienes de consumo es el que, en ausencia de préstamos internacionales, tendría un bajo precio relativo del consumo futuro, o un elevado tipo de interés real. Este elevado tipo de interés real corresponde a un elevado rendimiento de la inversión, de los recursos que no se utilizan para el consumo, si no que se destinan a la producción de bienes de capital, construcción y otras actividades que fomenten la capacidad futura de la economía para producir. Por tanto, los países que podrían endeudarse en el mercado internacional serán aquellos en los que hay elevadas oportunidades de inversión productiva en relación a la capacidad productiva instalada. Así mismo, los países que prestan serán aquellos en donde no existen dichas oportunidades (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

### **La deuda en los países en desarrollo**

Los países en vías de desarrollo dependen de entradas de capitales extranjeros para financiar su inversión nacional. Debido los altos índices de pobreza y a las malas instituciones financieras, el ahorro nacional en los países no desarrollados suele ser reducido y no se logran aprovechar todas las oportunidades de inversión rentable. Por ello, las oportunidades para introducir o ampliar fábricas y equipos de forma rentable en estos países suelen abundar, lo que justifica realizar elevadas inversiones. Por otra parte, los países ricos en capital ya han explotado las oportunidades de inversión más rentables, sus niveles de ahorro son relativamente elevados y pueden obtener mayores rendimientos prestando dinero para financiar inversiones en los países en vías de desarrollo.

Al aceptar un déficit por cuenta corriente, un país puede obtener recursos del exterior e invertir, incluso si su nivel de ahorro nacional es reducido. Esto implica que el país está pidiendo prestado del exterior y que se compromete a devolver en el futuro, ya sea el principal y los intereses de los préstamos, o los dividendos sobre las acciones de las empresas vendidas a extranjeros. No obstante, los préstamos que financian inversiones no rentables o importaciones de bienes de consumo (como ya ha sucedido en los países de Latinoamérica), pueden provocar deudas que los prestatarios no pueden devolver. Ante las recesiones, o la variación de los tipos de cambio cuando los pasivos de un país tienen forma de deuda, los pagos previstos a los acreedores no caen sin que disminuyan los ingresos reales del país; por lo cual puede ser difícil seguir cumpliendo con sus obligaciones externas; llevando este proceso incluso al impago de deuda por parte del país prestatario (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Existen, por otra parte, formas alternativas al endeudamiento tradicional que resultan beneficiosas para los países. Aunque, se denomina endeudamiento en general a la venta de activos para financiar los déficits de los países en desarrollo (y el déficit de cualquier país), las entradas de capitales pueden adoptar distintas formas, que han predominado en distintos momentos históricos. Las cinco vías a través de las cuales los países han financiado sus déficits externos son:

1. *Financiación por bonos.- Los países en desarrollo han vendido en ocasiones bonos a ciudadanos extranjeros privados para financiar sus déficit. La financiación mediante bonos predominó en el periodo anterior a 1914, a medida que muchos países en desarrollo intentaban liberalizar y modernizar sus mercados financieros.*
2. *Financiación bancaria.- Entre principios de la década de los setenta y finales de la de los ochenta, los países en desarrollo pidieron prestado a los bancos comerciales en las economías desarrolladas. En 1970, apenas la cuarta parte de la financiación externa de los países en desarrollo provenía de los bancos. En 1981, los bancos proporcionaban una cantidad de financiación aproximadamente igual al déficit por cuenta corriente agregado de los países en desarrollo no exportadores de petróleo, pero en la década de los noventa la importancia de los préstamos bancarios ha caído.*
3. *Préstamos oficiales.- Los países en desarrollo a veces se endeudan con organismos internacionales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo. Estos préstamos pueden efectuarse de forma "concesional", es decir, con tipos de interés inferiores a los del mercado, o a un tipo de mercado que permite al prestamista obtener el tipo de rendimiento del mercado. Los flujos de préstamos oficiales hacia las naciones en desarrollo han disminuido en relación con los flujos totales durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, aunque siguen predominando en algunos países, por ejemplo, en la mayoría del África subsahariana.*
4. *Inversión extranjera directa.- A través de la inversión extranjera directa, una gran empresa propiedad de residentes extranjeros adquiere o amplía una empresa o fábrica subsidiaria en el país. Un préstamo de IBM a su fábrica de ensamblaje de México, por ejemplo, sería una inversión directa de Estados Unidos en México. La transacción formaría parte de las cuentas de la balanza de pagos mexicana como entrada de capital*

*(y en la de Estados Unidos como una salida de capital). Desde la Segunda Guerra Mundial, las inversiones directas han sido una importante fuente de capitales para los países en desarrollo.*

5. *Inversiones de cartera en la propiedad de las empresas. Desde principios de la década de los noventa, los inversores en los países desarrollados han mostrado un creciente apetito por comprar acciones de las empresas de los países en desarrollo. La tendencia se ha reforzado por el esfuerzo realizado por muchos países en desarrollo por privatizar, es decir, vender a propietarios privados grandes empresas de propiedad estatal en áreas clave como la electricidad, las telecomunicaciones y el petróleo. (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995: 824)*

Los cinco tipos de financiación pueden clasificarse en dos categorías: deuda y financiación de capital. La financiación mediante bonos, la bancaria y la oficial son formas de financiación por deuda. El deudor debe devolver el valor del préstamo, más los intereses, independientemente de sus circunstancias económicas. La inversión directa y la inversión de cartera mediante compra de acciones, por otra parte, son formas de financiación de capital (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Los propietarios extranjeros de las inversiones directas, tienen un derecho sobre una acción y su rendimiento neto y no un derecho sobre un conjunto de pagos fijos. Los acontecimientos económicos adversos en el país receptor provocan caídas automáticas de los ingresos por inversiones directas y por tanto de los dividendos pagados a los extranjeros. En el caso de la financiación de capital los extranjeros están aceptando compartir, tanto los malos como los buenos momentos de la economía. La financiación mediante capital, en vez de mediante deuda deja a los países en desarrollo en una posición vulnerable ante los riesgos de una crisis (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

## **El Riesgo**

El riesgo es definido como la posibilidad de que el rendimiento de una inversión sea diferente a lo que se esperaba. El riesgo incluye la posibilidad de perder una parte o el valor total de una inversión. Entre más grande sea el riesgo que un inversor está dispuesto a correr en una inversión más alto será el rendimiento potencial. La razón de esta relación es que un inversor necesita ser compensado por el riesgo adicional que está asumiendo. Dicho de otro modo, los inversores basan su demanda de un determinado activo en su riesgo (medido por

una prima al riesgo), además de su rendimiento esperado (INVESTOPEDIA, 2012).

Cuando un país se financia mediante deuda o mediante capital realiza un intercambio de bienes y servicios ofertados en tiempo presente por bienes y servicios futuros, en otras palabras, activos. Cuando los individuos seleccionan activos, un factor decisivo es el riesgo en cuanto al rendimiento de cada uno de los activos. Si todo lo demás permanece igual, a la gente le disgusta el riesgo. Los economistas llaman a esta preferencia de las personas aversión al riesgo (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Existen personas llamadas amantes del riesgo (quienes disfrutan arriesgándose); pero lo normal es la conducta de aversión al riesgo. Si las personas tienen aversión al riesgo, valoran un conjunto (o cartera) de activos, no sólo en función de su rendimiento esperado, sino también en función del riesgo de ese rendimiento. Con aversión al riesgo, las personas pueden estar dispuestas a realizar inversiones siempre que el resultado de esa cartera de activos ofrezca una condición deseable entre rendimiento y riesgo. En general, una cartera cuyos rendimientos fluctúan bruscamente de año en año es menos deseable que otra que ofrece el mismo rendimiento medio con ligeras fluctuaciones anuales (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

Los inversores nunca pueden realmente eliminar todo el riesgo a través del intercambio internacional de activos, pero pueden reducir el riesgo sobre su riqueza diversificando su cartera de activos internacionalmente. La función del mercado internacional de capitales es hacer posible esta diversificación. El comercio internacional de activos puede ser de diferentes tipos. Entre los activos comerciados en el mercado internacional hay bonos y depósitos denominados en diferentes monedas, participaciones de capital e instrumentos financieros complejos como las acciones o las opciones sobre divisas. Una compra de bienes inmuebles extranjeros es otra manera de diversificación en el exterior, al igual que la adquisición de una fábrica en otro país (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

## La inversión extranjera directa

Como se citó, una parte del flujo internacional de capitales adopta una forma diferente a la de préstamos financieros internacionales, la forma de inversión extranjera directa (IED). Ésta se entiende como los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995). La inversión extranjera directa según la Organización Mundial de Comercio (OMC) tiene las siguientes características:

*Se habla de inversión extranjera directa (IED) cuando un inversor radicado en un país (el país de origen) adquiere un activo en otro país (el país receptor) con la intención de administrar ese activo. El elemento de administración es lo que diferencia la IED de una inversión de cartera en acciones, obligaciones y demás instrumentos financieros extranjeros. En la mayor parte de los casos el inversor y el activo que éste administra en el extranjero son sociedades mercantiles. En este caso, el inversor suele conocerse con el nombre de 'sociedad matriz' y el activo con el de 'filial' o 'empresa afiliada' (BLACKHURST y OTTEN, 1996: 1).*

La IED involucra no sólo la transferencia de capital, sino de un completo paquete de recursos, incluyendo tecnología, destreza en la dirección de la empresa y espíritu empresarial. La característica distintiva de este tipo de inversión es que no solo implica la mera transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Adicionalmente, la filial no solamente tiene una obligación financiera con la empresa matriz, sino que es parte de su estructura organizativa. La IED es un modo alternativo de llevar a cabo los mismos objetivos que tienen los préstamos internacionales, pero la existencia de empresas multinacionales no refleja necesariamente un flujo neto de capital de un país a otro, pues las multinacionales a menudo obtienen dinero para la expansión de sus filiales en el país donde la filial opera y no en el país de origen de la multinacional. El objetivo fundamental de la IED es permitir la formación de organizaciones multinacionales. Esto es, ampliar el control de las empresas sobre determinados activos (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

En síntesis, un inversor buscará rendimientos mayores a los que puede obtener invirtiendo capitales en su país. Adicionalmente, los inversores buscarán una prima que justifique el mayor riesgo que se asume, ya que en los países en vías de desarrollo existen probabilidades más altas de perder el valor de la

inversión. Por último, la IED no sólo es un traslado internacional de capital buscando mejores beneficios. Para que la IED ocurra las empresas multinacionales buscarán mantener el control de las actividades que desarrollan en los diferentes mercados (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995).

### 2.1.2 Las empresas multinacionales

Son las empresas multinacionales los agentes reales que llevan a cabo la IED. Una organización global está caracterizada por tener sistemas integrados de operaciones y administración internacional que la vinculan en un esfuerzo interdependiente (HOLT y WIGGINTON, 2002). Por este motivo se debe distinguir los tipos de empresas que participan en el comercio internacional:

- **Empresa Comercial Internacional:** Organización que varía en tamaño desde un agencia de una persona, hasta corporaciones que participan en actividades de exportación, importación, corretaje (operaciones de bróker), abastecimiento internacional o distribución.
- **Empresa Multilocal:** Una organización compuesta de múltiples operaciones en el extranjero, cada una independiente y usualmente administrada a nivel local que compite en los sectores de servicios o seguros.
- **Empresa Multinacional:** Compañía con inversiones directas en una o más subsidiarias extranjeras a las cuales administra.
- **Empresa Transnacional:** Una compañía integrada globalmente con sistemas de actividades interrelacionados a través de los cuales intenta alcanzar un óptimo desempeño en una red de organizaciones sin fisuras y que ya no toma en cuenta las fronteras nacionales o políticas (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Las empresas comerciales internacionales que por lo general son pequeñas operaciones con mercados limitados se expanden a través de exportaciones o alianzas en el extranjero. En algún punto, estas empresas invierten en operaciones en el extranjero convirtiéndose en multinacionales cuando asumen responsabilidades administrativas en dichas operaciones internacionales. Cuando estas empresas crecen se convierten en multinacionales con intereses

mundiales y eventualmente en empresas transnacionales integradas globalmente, con redes de actividades interdependientes. No todas las empresas comerciales internacionales se vuelven multinacionales y sólo un puñado de éstas puede aspirar a convertirse en transnacional; ya que ciertas multinacionales están restringidas por la industria multilocal en la que operan y otras están satisfechas con una limitada exposición internacional (HOLT y WIGGINTON, 2002).

La competencia se da entre empresas, pero la nación donde se localizan es un factor determinante de la competitividad. En el contexto internacional la capacidad competitiva de una empresa no sólo depende de una nación (por ejemplo su país de origen), sino que está se da en función de los diferentes países en los que opera; ya que las empresas que operan sobre una base mundial formando redes internacionales de producción integradas e interdependientes (AGUILAR, 2006).

Las empresas son las entidades que compiten en el mercado mundial, pero en el mercado internacional no sólo compiten las empresas, sino que se confrontan sistemas de producción, instituciones y organizaciones sociales en los que las empresas y las naciones están integradas a través de sus vinculaciones en el sistema educativo (para formar el capital humano), la infraestructura tecnológica, los sistemas de innovación nacional, las relaciones patrono-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, entre otros. En este sentido, la nación es la fuente de las tecnologías que sustentan la ventaja competitiva, pues las empresas triunfan cuando tienen de las condiciones adecuadas en su nación; lo cual implica que esa nación también triunfa porque supo impulsar a dichas empresas (AGUILAR, 2006).

El proceso de globalización, la liberalización de los flujos de comercio, la desregulación de los flujos de capital, así como la internacionalización de la producción, han configurado el patrón de competencia internacional. En éste, la capacidad competitiva de una empresa multinacional o transnacional en un determinado país está afectada por su posición competitiva en otros países y viceversa, debido a que la corporación integra sus operaciones sobre una base mundial (AGUILAR, 2006).

Las corporaciones multinacionales y transnacionales organizan y reorganizan sus actividades de producción de manera integrada y orientada a eficiencia en el aprovechamiento de activos físicos y bienes intangibles disponibles en toda la estructura empresarial mundial. Las empresas multinacionales combinan las ventajas de propiedad con las ventajas de ubicación de los países, volviéndose la competitividad un factor clave para la permanencia de las empresas en los mercados. En este entorno la propiedad y la nacionalidad de las empresas han pasado a ser menos evidentes (AGUILAR, 2006).

### **Estrategias de las empresas multinacionales**

En la abundantemente citada obra de Porter, La ventaja competitiva de las naciones, se argumenta que el éxito depende de la estrategia, pero incluso la estrategia más efectiva no servirá en un mundo de cambios tan acelerados. Por este motivo, la adaptabilidad es esencial para que las empresas multinacionales compitan efectivamente a nivel internacional (AGUILAR, 2006). Las empresas multinacionales emprenden estrategias de planificación estratégica global en tres diferentes niveles de acuerdo a las circunstancias:

1. A nivel internacional las multinacionales deben aproximarse a las políticas de comercio internacional y comercio de los países en los que operan.
2. Al nivel industrial se deben ocupar de las tendencias de todas las industrias y deben competir efectivamente en sus industrias respectivas.
3. Al nivel empresa la planeación estratégica refleja como las empresas multinacionales desarrollan sus mercados, productos, tecnologías y su organización para alcanzar sus objetivos (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Las empresas multinacionales deben considerar como sus planes pueden verse afectados por los aspectos económicos, políticos y socioculturales a nivel mundial. Después deben considerar la naturaleza de su industria, la configuración<sup>5</sup> de sus competidores y como éstos coordinan<sup>6</sup> sus actividades. Esto requiere que

---

<sup>5</sup> Definir el desarrollo de las actividades de la empresa multinacional en su cadena de valor y como ejercer esas actividades en los mercados mundiales

<sup>6</sup> Organización de todas la actividades de la cadena de valor, decidiendo donde se llevarán a cabo estas actividades y como serán sistematizadas

se defina la cadena de valor<sup>7</sup> para cada producto o servicio en su organización mundial, para después identificar cuáles actividades se deben optimizar para lograr competir efectivamente. Se debe seleccionar una postura estratégica; decisión que requiere desagregar el portafolio mundial de negocios de la compañía. Cada grupo de bienes y servicios puede competir independientemente como una unidad de negocios independiente, o puede competir como parte de un sistema integrado de actividades. Esta determinación depende en parte en la orientación de la compañía y en las características de la industria, pero también en criterios económicos, realidades políticas tanto en el país de origen como en el extranjero y en factores culturales en los mercados internacionales (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Desde la perspectiva de las empresas multinacionales existen cuatro estrategias para alcanzar una ventaja competitiva sustentable ante la competencia:

1. **Competencia global de línea amplia:** Competir mundialmente con una línea completa de productos y servicios en su industria. Requiere alcanzar costos bajos gracias a las economías de escala e integración mundial de la empresa, o establecer líneas de productos diferenciados.
2. **Enfoque Global:** Competir con un rango de productos específicos para los mercados mundiales. Requiere productos diferenciados con un reconocimiento de marca.
3. **Enfoque nacional:** Competir en distintos mercados nacionales específicos y defenderlos ante los competidores. Requiere productos diferenciados bajos adaptados a los mercados o con bajos costos, creando así barreras de entrada para otras empresas. Adicionalmente se requiere un alto conocimiento de las prioridades políticas del país anfitrión. Este tipo de empresas tienden a realizar considerables inversiones en el extranjero con compromisos a largo plazo.
4. **Nicho Protegido:** Competir con incentivos del gobierno anfitrión, bloqueando a otros competidores al formar relaciones con los países anfitriones. La relación evita la competencia a través de cuotas para la importación o exportación, concesiones impositivas, instalaciones de menor

---

<sup>7</sup> Cadena de eventos que transforman recursos con poco valor, en bienes y servicio con un mayor valor.

costo, o contratos con los gobiernos para la compra de los productos de la compañía o para el suministro de insumos producidos localmente. Por lo general los gobiernos tiene participación accionaria en este tipo de empresas a través de la figura de Joint Venture<sup>8</sup>. Esta estrategia requiere una significativa inversión en el país anfitrión para suministrar puestos de trabajo, tecnología e investigación y desarrollo. Las compañías que desarrollan esta estrategia enfrentan riesgos políticos especialmente cuando existe un cambio de gobierno (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Las compañías multinacionales deben determinar dónde competir basándose en análisis realizados internamente para identificar oportunidades de negocio a nivel mundial, pero estas decisiones dependen de las capacidades que poseen. El grado al cual las empresas multinacionales pueden utilizar las estrategias competitivas (o cualquier combinación) depende de sus fortalezas y debilidades relativas, con respecto a la competencia. Por lo tanto, las multinacionales comparan sus estrategias respondiéndose preguntas como: ¿dónde competir? ¿Con qué bienes y servicios competir? ¿Cómo competir? ¿Cómo organizar a las compañías para coordinar estas actividades? Aunque, las decisiones de cómo organizar la empresa pueden no ser una opción sino ser obligatorias debido a la industria en la que participan, o a los requerimientos de los países anfitriones (HOLT y WIGGINTON, 2002).

### **Decisiones de entrada a los mercados internacionales**

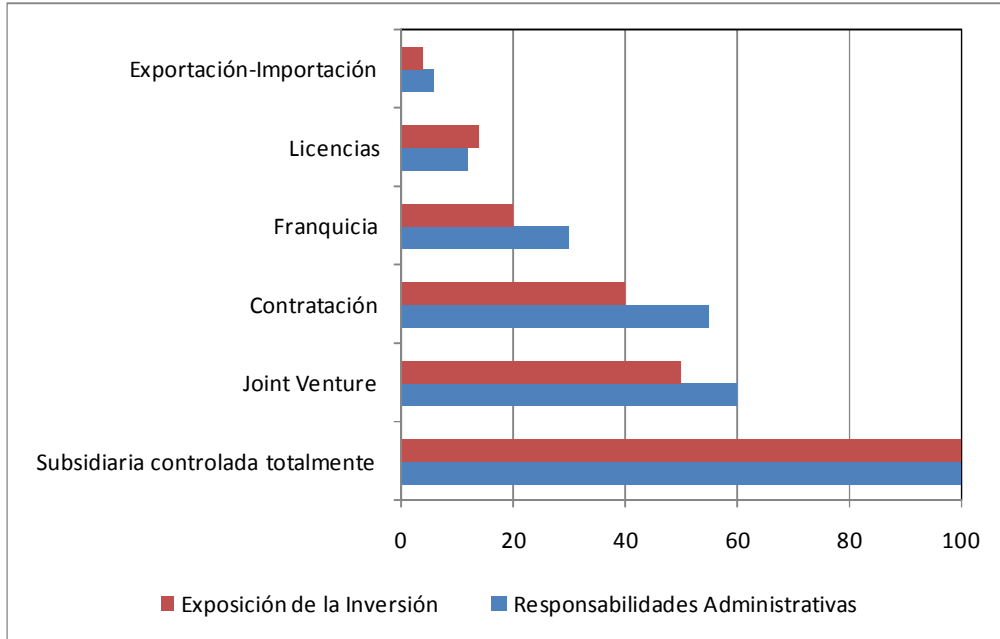
Las decisiones de entrada aplican tanto para las empresas que todavía no han entrado en el escenario internacional, como para las multinacionales que quieren expandirse. Las decisiones de entrada tienen que ver con cómo competir y cómo organizar la empresa internacional. La forma básica de entrada en la que se asumen menores riesgos y que mantiene la configuración de la empresa tal y como estaba antes, es la exportación. Cuando la compañía se involucra más en el mercado internacional puede implementar el licenciamiento, franquicias, o alianzas estratégicas. Con cada paso adicional en los negocios internacionales, la

---

<sup>8</sup> Es un acuerdo comercial en que las partes se comprometen a desarrollar, durante un tiempo finito, una nueva entidad y nuevos activos, aportando capital. Las partes ejercen control sobre la empresa y, por consiguiente comparten ingresos, gastos y activos.

compañía altera sus decisiones sobre sus productos, sus opciones de localización y su manera de competir (HOLT y WIGGINTON, 2002). En el gráfico 1 se aprecian las diferencias de recursos y responsabilidades administrativas que las empresas multinacionales deben enfrentar al decidir entrar en un mercado foráneo:

**GRÁFICO 1**  
**ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y RIESGOS ASUMIDOS POR LAS EMPRESAS**



Fuente: International Management  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

A continuación se detallan las características básicas de las estrategias de entrada expuestas previamente:

- **Exportación-Importación:** Es la alternativa de entrada internacional fundamental. Básicamente consiste en vender productos manufacturados localmente en los mercados extranjeros a través de brókeres o de centros de distribución en el extranjero. Al mantener las fábricas de manufactura en su país las empresas evitan la necesidad de realizar cambios organizacionales o tecnológicos además de establecer canales de distribución para llegar a los mercados internacionales. Su ventaja es no asumir riesgos y los costos son menores; además, es fácil abandonar un mercado extranjero. La debilidad es que la compañía no tiene influencia en cómo se comercializan sus productos

en el extranjero. La importación por su parte es lo mismo que la exportación, pero con la diferencia de que se busca en el exterior recursos específicos en lugar de mercados potenciales. Por lo tanto, se puede decir que la exportación es marketing, mientras que la importación es abastecimiento o compras.

- **Licencias:** Son acuerdos en los que compañías conceden el derecho de usar tecnologías, patentes, derechos de autor, marcas o bienes específicos y servicios. El licenciatario asume el riesgo y la inversión necesaria para el negocio. El licenciante, por su parte tan sólo concede el derecho de hacer uso de lo que esté estipulado en el contrato y cobra una regalía<sup>9</sup> por ello. La ventaja de las licencias es evitar la inversión directa en instalaciones para las multinacionales y los problemas relacionados con aranceles, cuotas y restricciones a las importaciones y exportaciones. La desventaja es la falta de control que existe; pues si el licenciatario carece de la calidad, el marketing y los servicios requeridos, puede dañar la reputación del licenciante. Además, se puede perder la propiedad intelectual en aquellos países que no hacen respetar los derechos de autor.
- **Contratación:** Es una estrategia de entrada que abarca un amplio rango de actividades desde acuerdos de servicios hasta alianzas de largo plazo. En un extremo de este amplio abanico de actividades se encuentran los contratos de servicios en los cuales las empresas actúan como consultor para otras compañías privadas, mixtas o estatales o agencias de desarrollo para proveer conocimientos sobre gestión o conocimientos técnicos a cambio de un honorario. Los contratistas de servicios no incurren en riesgos de inversión, su exposición en el extranjero es escasa y pueden retirarse del país extranjero cuando sus contratos terminan. En el otro extremo del espectro las compañías son contratadas para construir, operar y transferir proyectos como centrales de energía, sistemas de transportación y facilidades portuarias, en contratos llamados *turnkey*<sup>10</sup>. Sólo compañías con vastos recursos o alianzas internacionales intentan emprender proyectos *turnkey*,

---

<sup>9</sup> Pago que se efectúa al titular de derechos de autor, patentes, marcas o know-how a cambio del derecho a usarlos o explotarlos.

<sup>10</sup> Es un término que no tiene una traducción específica. Son operaciones de creación y operación de una instalación. El contratista acepta la responsabilidad de todo el proyecto desde el diseño y planeación hasta la operación completa. Una vez que el proyecto está funcionando, una organización competente del país anfitrión toma la responsabilidad de administrarlo. En este sentido, el contratista entrega las llaves del proyecto, en inglés *turns over the keys* y por eso se conocen como *turnkeys projects*.

pues éstos tienen plazos de duración de 10 o 20 años; y los costos no planificados o los problemas en la administración del proyecto pueden erosionar las ganancias. En medio de estos dos extremos existen una serie de contratos con otras empresas o gobiernos para la extracción de minerales, fabricación en forma conjunta de productos o proyectos de desarrollo industrial. Este tipo de contratos crean relaciones parecidas a las que tienen las subsidiarias con sus casas matrices, pero con contratos de carácter temporal y sin una inversión inicial.

- **Joint Venture:** Las empresas pueden expandirse internacionalmente a través de la figura de Joint Venture que congrega a compañías de distintas nacionalidades para formar alianzas comerciales. El acuerdo puede incluir a dos o más compañías privadas y compañías estatales, en el cual cada socio asume una parte de la propiedad de una nueva empresa. Otras compañías se unen para combinar fuerzas en la búsqueda (investigación y desarrollo) de nuevas tecnologías, con la finalidad de repartir la carga financiera que constituye el desarrollo de productos. Este tipo de emprendimientos es el medio preferido para entrar en países con políticas inestables o problemas de convertibilidad. Para que este tipo de alianzas tenga éxito las empresas deben poseer habilidades o capacidades organizativas complementarias, sus culturas de administración y éticas deben ser compatibles, debe haber una congruencia en la metas de las empresas y debe haber un nivel de riesgo acorde a la inversión y contribuciones de las partes.
- **Subsidiaria controlada totalmente:** Esta es la forma definitiva de entrada en los mercados internacionales. Una subsidiaria es totalmente controlada y es propiedad de la empresa matriz. Esta opción asegura un control total de la administración. La propiedad en el extranjero ha sido la forma preferida de entrada para las multinacionales occidentales, lo que refleja un sentido de etnocentrismo<sup>11</sup>. Una subsidiaria provee el control total en lugar de ceder la autoridad a administradores del país anfitrión, mientras que otras formas de entrada requieren un gobierno compartido. Las compañías todavía opinan que se pueden expandir y reducir sus riesgos de una forma eficiente a través de subsidiarias y no a través del uso de alianzas. Una subsidiaria puede ser

---

<sup>11</sup> Predisposición a creer que la cultura de un individuo es superior a las demás y tratar de imponer sus valores a los demás.

creada a partir de cero como una sucursal, o se puede comprar una compañía ya existente como subsidiaria. Una sucursal es una extensión de las operaciones, pero en otro país. Por otra parte una subsidiaria es una compañía separada organizada bajo la legislación de otro país y con una contabilidad distinta (HOLT y WIGGINTON, 2002).

### **Riesgos que enfrentan las multinacionales**

Todas las empresas multinacionales, por definición, han escogido operar en ciertos países extranjeros. Quizás la decisión de hacerse internacional tuvo que ver con el comercio, la competencia o porque se presentó la oportunidad de realizar un emprendimiento, pero antes de tomar una decisión las compañías deben evaluar los riesgos implicados. Las multinacionales deben enfocarse en riesgos específicos como el riesgo de que el gobierno los expropie, la seguridad física (de sus activos y su personal) e intelectual que se le provea, costos y restricciones al comercio, relaciones laborales, sistemas de adquisición y dificultades para realizar transacciones como repatriar las utilidades y la convertibilidad de la moneda. Además de analizar problemas como la existencia de terrorismo (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Las multinacionales están preocupadas específicamente con la probabilidad de perder el control en sus operaciones foráneas. Las intervenciones en los países pueden llegar a ser extremas como la confiscación de los bienes, pero por lo general son formas sutiles de intervención como restricciones regulatorias en el abastecimiento de materiales, controles gubernamentales en las licencias y restricciones comerciales. La intervención puede constituir una amenaza a las propiedades de la compañía y quizás a la seguridad de sus empleados. Estos riesgos son mayores ante la falta de estabilidad de los gobiernos y las instituciones (HOLT y WIGGINTON, 2002). A continuación se presentan los riesgos de intervención a los que se exponen las empresas multinacionales:

- **Confiscación:** La confiscación total ocurre cuando un gobierno simplemente toma los activos de una compañía y expulsa a los administradores foráneos.

La confiscación puede ser el resultado de una guerra, golpe de estado o un cambio de ideología que estimula un decreto para desterrar a los intereses extranjeros del país. La compañía pierde todo en una confiscación y los expatriados no siempre han podido escapar ilesos. No hay negociación, ni esfuerzo del gobierno para reembolsar a la compañía por sus pérdidas, tampoco existen disculpas.

- **Expropiación:** El efecto es el mismo que en la confiscación, pero la diferencia es que la compañía expropiada, según leyes internacionales, tienen derecho a una justa compensación de parte del gobierno por sus pérdidas (aunque el pago puede ser que nunca se haga efectivo del todo).
- **Internalización:** A diferencia de la expropiación el concepto de internalización entrelaza derechos públicos y privados. Es una forma de expropiación para imponer controles de propiedad en las industrias por parte del gobierno, al participar conjuntamente en la administración y la propiedad de activos.
- **Controles al comercio:** Los gobiernos imponen cuotas, impuestos, reglas de importación y sanciones en ciertos productos o industrias en un esfuerzo de proteger las industrias locales.
- **Normas de contenido:** Es la imposición de normas de contenido local que requieren que cierto porcentaje de las partes, costos o bienes terminados sean del país anfitrión. Los porcentajes por lo general se basan en una fórmula del total de costos (materiales, capital, trabajo) que componen el producto terminado. Por lo general los productos que cumplen las normas serán considerados locales y estarán exentos de impuestos arancelarios o cuotas.
- **Controles de precios:** Todos los países ejercen alguna forma de control de precios en los bienes y servicios clave. Las compañías internacionales por lo general afrontan flagrantes discriminaciones de precios con productos locales que les son vendidos a precios mayores que al resto de empresas (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Las multinacionales escogen su ubicación internacional basadas en sus requerimientos individuales. Estas empresas buscan un patrón óptimo de actividades a través de la cadena de valor de la compañía. Todas las empresas

deben basar sus decisiones de negocios internacionales en las potenciales ventajas competitivas que pueden alcanzar dentro de los límites de sus estrategias. Las compañías primero desarrollan un análisis del entorno a varios niveles para generar una corta lista de potenciales países anfitriones; luego se evalúa cada uno de los países por sus ventajas.

Estas investigaciones sirven para eliminar ubicaciones en el extranjero inapropiadas y para identificar los riesgos asociados con las operaciones en ciertos países y en ciertas industrias, para después identificar si las condiciones en un determinado país se prestan para que la empresa tenga éxito, especialmente tomando en consideración factores culturales. Al final las empresas multinacionales intentan integrar sus operaciones a nivel mundial, pero configuran su ubicación de acuerdo a las necesidades del mercado y a las ventajas que les ofrece cada ubicación (HOLT y WIGGINTON, 2002).

### **2.1.2 Factores que inciden en la atracción de IED**

La teoría económica de las organizaciones está en su infancia. Aunque, las empresas multinacionales representan un porcentaje significativo del comercio y la inversión mundiales (por ejemplo aproximadamente la mitad de las importaciones de Estados Unidos son transacciones entre partes relacionadas), no se ha desarrollado una teoría completa de la empresa multinacional y de la inversión extranjera directa, como se ha hecho en otros temas de la economía internacional (KRUGMAN y OBSTFELD, 1995), pero sí se ha podido identificar diversas razones para que una empresa decida invertir en otro país.

Los motivos para invertir pueden agruparse en la consecución de tres objetivos básicos: i) el intento de participar en mercados foráneos, ii) aumentar la eficiencia productiva a través de reducciones de costos y iii) el intento de explotación de ciertos activos estratégicos (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

### **Explotación de mercados foráneos.**

La búsqueda de mercados ha sido, uno de los motivos por los cuales las empresas deciden invertir en el exterior, pues tradicionalmente se ha supuesto que una empresa que participa en mercados de alta demanda puede asegurar través de la IED su participación. En ese contexto, la IED actuaba como un sustituto del comercio y por ende uno de los objetivos de este tipo de IED es encontrar un mercado potencial donde vender los productos. Por ende, los factores explicativos de este tipo de IED son el tamaño de la población, su poder adquisitivo (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001) y el crecimiento económico, pues en la medida en que este se desacelera, se reducen los incentivos para este tipo de inversión (CEPAL, 2009).

Debido a que en un mercado protegido ante el comercio (mediante cuotas o aranceles) es atractivo invertir en forma directa en lugar de exportar y que además una economía protegida ofrece un atractivo mercado cautivo, este tipo de IED se llegó a conocer en inglés, durante las décadas de 1960 y 1970, como *tariff jumping*. Por otra parte, un enfoque moderno ha sugerido que existe un cierto tipo de IED que busca acceder a mercados, pero no en forma directa, sino indirecta. En otras palabras, se buscan economías que ofrezcan ventajas comerciales o de localización geográfica, para penetrar en otros países (a través de acuerdos comerciales que mantenga el país que se utiliza como plataforma, o a través de menores costos de transporte). Por ello, este tipo de IED podría estar asociado a un mayor volumen de comercio internacional y no a restricciones al comercio como se suponía anteriormente (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

### **Búsqueda de eficiencia productiva.**

Este tipo de IED busca aumentos de eficiencia mediante reducciones de costos de producción (a través de la búsqueda de insumos baratos), siendo este el caso de la IED que transfiere actividades intensivas en trabajo a países con una abundante fuerza laboral y salarios bajos (como ha sucedido especialmente en el caso de las industrias de textil y tecnológica) (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001). No obstante, los salarios bajos por sí solos no impulsan a la IED. Las decisiones de

inversión en un lugar reflejan el resultado neto de optimizar la obtención de materiales, los costos de la mano de obra, acceso al mercado, capacidades de distribución, consideraciones sobre las leyes y los beneficios que obtendrá el proceso para cumplir con la cadena de valor de la organización dispuesta a invertir, lo cual incluye la logística y las finanzas (HOLT y WIGGINTON, 2002).

Adicionalmente, este tipo de IED no solo busca mano de obra barata sino eficiencia por costo unitario de la fuerza laboral, es decir salarios inferiores a los del país de origen y una alta productividad de los trabajadores. En este sentido, este tipo de IED no sólo buscará salarios menores a los que pagaría en su país de origen, sino que también deseará obtener una productividad laboral relativamente alta, buscando orientar su producción a los mercados internacionales también siendo el caso de la IED especializada en servicios profesionales como el procesamiento de datos (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

### **Búsqueda de activos estratégicos.**

La IED en búsqueda de activos estratégicos presenta dos situaciones opuestas. Por una parte, se encuentra la IED en busca de recursos naturales que es la forma tradicional y la más antigua (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001). Las inversiones foráneas en busca de recursos naturales han contribuido al aumento de las exportaciones de dichos recursos, mejorando su competitividad internacional, generando empleo en áreas urbanas y rurales y aumentando los ingresos fiscales. El problema de este tipo de inversión es que las empresas transnacionales que operan en estos sectores siguen teniendo operaciones en forma de enclave, que no están ligadas a la economía nacional, con bajos niveles de procesamiento local y potenciales riesgos de contaminación o deterioro ambiental; además que estas industrias son menos proclives a llevar a cabo actividades a nivel local y tienden a buscar suministros de insumos, servicios, maquinaria y equipos en el exterior. En este sentido, este tipo IED genera un limitado desarrollo de externalidades<sup>12</sup> y capacidad de retención del valor agregado (CEPAL, 2009).

---

<sup>12</sup> Según el Banco Central de Venezuela una externalidad es definida como: El efecto negativo o positivo de la producción o consumo de algunos agentes sobre la producción o consumo de otros, por los cuales no se realiza ningún pago o cobro

La IED en busca de recursos naturales ha ido perdiendo importancia en el mundo, debido a la existencia de IED que busca la existencia de otro tipo de activos estratégicos como es: la mano de obra altamente calificada, cierto tipo de infraestructuras (por ejemplo telecomunicaciones) o el desarrollo de ciertas habilidades específicas (*know-how*). Este es el caso de la IED que busca desarrollar programas de computación (software), actividades de investigación y desarrollo o la producción de bienes con tecnología de punta que son actividades que propician potenciar el crecimiento de los países en vías de desarrollo por un lado mejorando la tecnología existente y por otro permitiendo la acumulación de capital en los países (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

### **Factores institucionales y estructurales**

Los factores mencionados bajo los objetivos de la IED sugieren una serie de posibles determinantes de la IED como: el tamaño del mercado, las características de la fuerza laboral, la ubicación geográfica y la dotación de recursos naturales y activos estratégicos. Estos determinantes son válidos sólo en un contexto abstracto en donde los aspectos institucionales son irrelevantes, o idénticos en todos los países. En la práctica se evidencian una serie de factores institucionales y de política que son decisivos en los flujos de IED (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

En el análisis empírico realizado por Gerardo Esquivel y Felipe Larraín, como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento (CAF), acerca de los determinantes de los flujos de IED, que incluye los resultados de un modelo econométrico desarrollado en una muestra de más de 90 países, se concluyó que los países con mayor población, con acceso al mar, con menores cargas regulatorias, con mejor aplicación del estado de derecho, con mayores niveles de educación y con mayor grado de apertura externa presentan también los mayores niveles de IED. En efecto, estos factores determinan aproximadamente el 80% de la variabilidad de los flujos de IED a nivel mundial (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

Estos resultados son consistentes con lo expuesto por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés). Según esta entidad los determinantes para la atracción de IED consisten en:

1. **El conjunto general de políticas de inversión del país:** incluyendo estabilidad económica, política y social, así como la legislación concerniente a la inversión extranjera.
2. **Determinantes económicas:** como el tamaño del mercado, costo de los recursos (naturales, humanos, tecnológicos) y la disponibilidad de estos.
3. **Facilidad para emprender negocios:** como la promoción de las inversiones, incluyendo incentivos a las inversiones (UNCTAD, 2009).

Para el análisis empírico de Gerardo Esquivel y Felipe Larraín; adicionalmente se evaluó como posibles determinantes de la IED a nivel mundial a las tasas de interés domésticas, la existencia de EPZ, años promedio de educación superior de la población adulta, índices de apertura a la inversión y otros indicadores de la capacidad de gobierno tales como: corrupción, inestabilidad y rendición de cuentas. Ninguno de estos factores resultó estadísticamente significativo, debido a que la contribución de estos factores ya ha sido capturada de alguna manera entre los otros elementos. Por este motivo, las políticas de fomento a la inversión extranjera deben ser de corte estructural y no sólo a través de incentivos (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

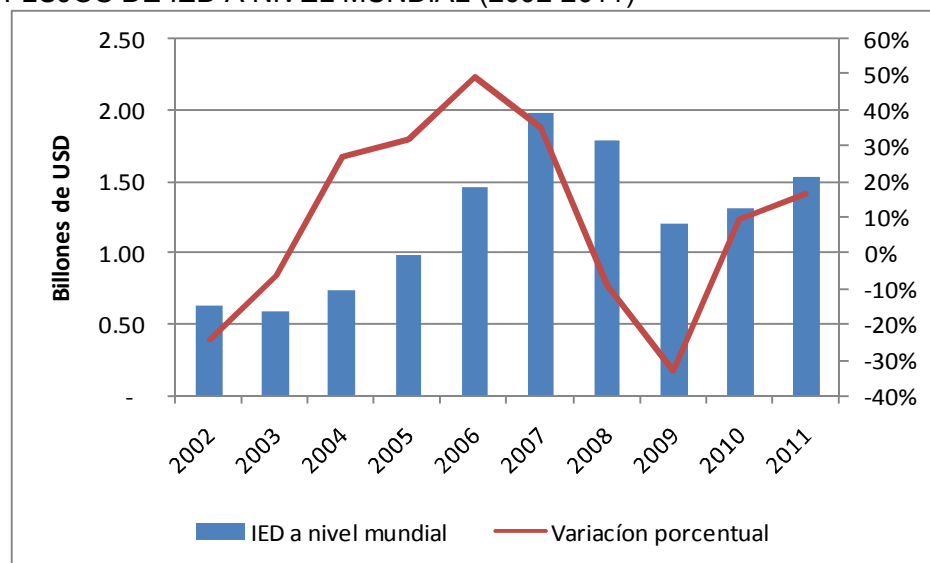
El análisis realizado y los resultados obtenidos demostraron que factores que tradicionalmente se han identificado como determinantes de la IED, tales como tamaño y características geográficas, sí influyen en la atracción de ésta, pero las políticas económicas y la calidad de las instituciones resultan determinantes. Los resultados sugieren también que las políticas dedicadas a fortalecer los aspectos estructurales e institucionales de los países tienen un mayor efecto en atraer IED que las políticas específicas de incentivos. En su limitado rol como determinantes de la IED, los incentivos sí pueden influenciar la decisión de una compañía de dónde invertir, pero sólo cuando se trata de opciones similares en aspectos estructurales (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

El tamaño y la localización geográfica de un país que busca atraer IED son variables sobre las que no se puede tener ningún control, pero para las demás variables que interactúan, aumentado o disminuyendo el atractivo de un país para la IED; sí se pueden aplicar políticas de corte institucional o estructural. Se puede anotar que la capacidad de absorción de la IED del mercado doméstico queda determinada, entre otras cosas, por el nivel de educación de la población, la formación de la mano de obra y la presencia de instituciones sólidas y de una infraestructura física, científica y tecnológica. Adicionalmente, este tipo de políticas no sólo tienen efectos positivos sobre la atracción de IED, sino sobre la actividad económica en general (ESQUIVEL y LARRAÍN, 2001).

### **2.1.3 Inversión extranjera directa en el Ecuador y Perú en el período 2002-2011**

La IED alcanzó en 2011 flujos a nivel mundial por USD 1.52 billones de dólares. Los países desarrollados reciben todos los años más flujos de inversión extranjera directa que los países en vías de desarrollo, aunque la brecha disminuyó a raíz de la crisis financiera que comenzó en 2007 (cabe así mismo exponer que los flujos de IED se contrajeron aproximadamente en un 23% a partir de ese año hasta 2011 y estos flujos todavía no alcanzan el valor récord que alcanzaron al final de 2007). En el gráfico 2 se presenta el valor mundial de los flujos de IED desde 2002 hasta 2011 y la variación porcentual que han experimentado estos flujos durante este período (UNCTAD, 2012).

GRÁFICO 2  
FLUJOS DE IED A NIVEL MUNDIAL (2002-2011)



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Durante 2011 la IED en América Latina y el Caribe alcanzó USD 217 mil millones, un 16% más que en 2010 y un valor récord histórico incluso superior al período previo a la crisis financiera internacional. América Latina y el Caribe fue la región en vías de desarrollo del mundo donde más crecieron las entradas de IED y su participación en las entradas mundiales de IED alcanzó un 14.23%. De este 14.23% los países que más inversión recibieron fueron Brasil, México, Chile y Colombia (sin tomar en consideración a Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán que son conocidos paraísos fiscales), que en total recibieron casi el 54% del total registrado en la región (UNCTAD, 2012).

La capacidad de la IED para transformar la estructura productiva de las economías a donde llega depende del sector industrial al cual se destinan estas inversiones. Por ello, la cuestión no es cuánta IED se recibe, sino qué se hace y qué se logra con la IED que se recibe. El sostenido crecimiento económico en la región incentivó las inversiones encaminadas a aprovechar el dinamismo de los mercados internos que han presentado oportunidades de negocio debido a una clase media en crecimiento (aumentando también su poder adquisitivo). La IED en busca de mercados ha sido representativa en la región, en especial en los países con mayor población, pues gracias a las favorables perspectivas de crecimiento en

un entorno internacional volátil se ha vuelto una localización extremadamente atractiva para las empresas transnacionales (CEPAL, 2012).

La IED se ha ajustado a la estructura productiva de los países de la región y la ha reforzado. Los proyectos en sectores de alta tecnología son escasos y están concentrados en pocos países (particularmente el Brasil que ha sido el único país que se ha posicionado como una localización en la internacionalización de las actividades de investigación y desarrollo). Por su parte la IED en busca de eficiencia ha sido más intensiva en las corrientes hacia México y la Cuenca del Caribe. Los precios internacionales de las materias primas siguen impulsando inversiones en la búsqueda de recursos naturales. La IED en busca de recursos naturales mantiene su peso en la región especialmente en los flujos destinados hacia América del Sur (CEPAL, 2012).

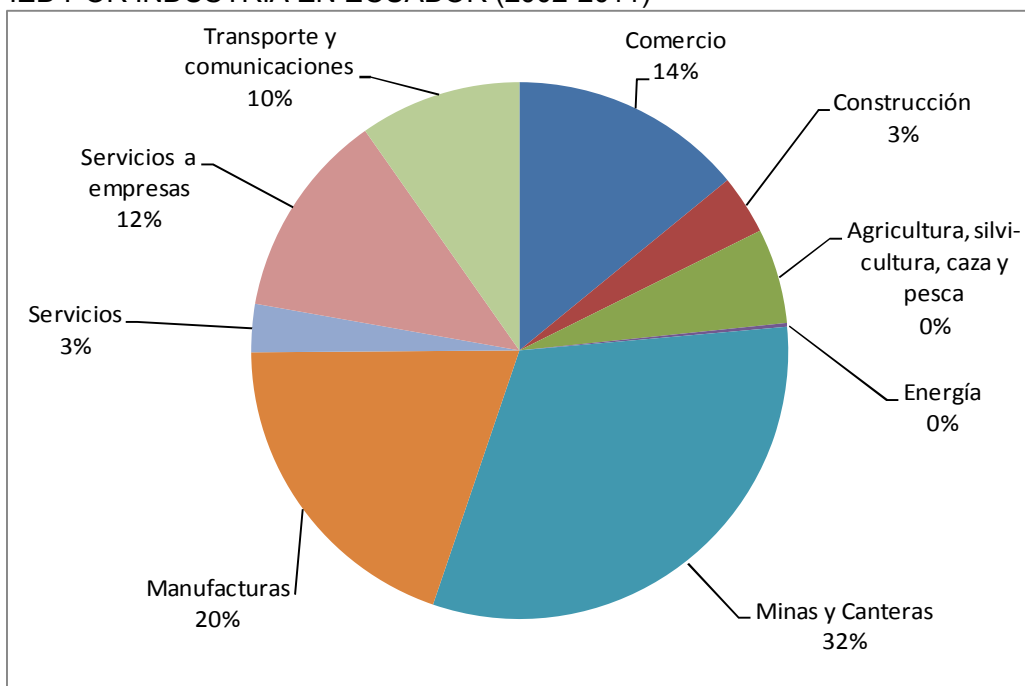
Otro fenómeno a destacarse durante el período 2002-2011 es la creciente internacionalización de las actividades de las empresas transnacionales de América Latina y el Caribe (las translatinas), realizando inversiones que están llegando a niveles inéditos; especialmente por parte de aquellas empresas procedentes de Chile, México y Colombia. En general, las empresas translatinas han centrado su expansión en su región y los países vecinos. Las empresas mexicanas invierten preferentemente en los Estados Unidos, América Latina y el Caribe; las empresas chilenas se han concentrado en Argentina, Brasil, Colombia y Perú; y las colombianas tienen ya presencia en Centroamérica. Adicionalmente, se ha registrado un aumento de las adquisiciones de activos de empresas europeas y estadounidenses por parte de empresas translatinas, en sectores donde las empresas líderes han sido capaces de crear ventajas competitivas globales (como las industrias del petróleo, petroquímica, minería, cemento, siderurgia y productos de consumo masivo). Todavía no es una tendencia marcada, pero podría significar el inicio de una expansión global para los grupos económicos latinoamericanos (CEPAL, 2012).

En este contexto, Ecuador recibe cantidades marginales de los flujos mundiales de IED, pues en 2011 tan solo recibió el 0.04% de la inversión extranjera directa de todo el mundo y el 0.26% de la IED de la región. A partir de

2003 se produjo una fuerte contracción en la entrada de inversión extranjera hacia el país, pues en ese año se concluyó el Oleoducto de Crudos Pesados y a partir de esa fecha no ha existido ningún proyecto de semejante envergadura, alcanzando un mínimo en 2007 de USD 194 millones de dólares para aumentar a aproximadamente USD 1,000 millones en 2008 y volver a desplomarse en 2009 y posteriormente alcanzar su punto más bajo en todo el período post dolarización en 2010 (USD 158 millones, cifra comparable a las más bajas de la década de 1990 e incluso comparable con algunos de los flujos de la década de 1980, que se conoce como la década perdida de América Latina) (CEPAL, 2012).

Aunque en 2011 hubo un crecimiento de la IED del 259% con respecto a 2010, los flujos de IED hacia Ecuador en 2011 fueron de los más bajos de la región, ubicándose por debajo de Bolivia, Nicaragua, Honduras, Guatemala, República Dominicana; y solo por encima de la mayoría de los países que conforman el Caribe, de Belice, El Salvador y Paraguay (CEPAL, 2012). Adicionalmente, cabe destacar que debido los niveles de rentabilidad del petróleo, en Ecuador la inversión extranjera directa está concentrada en el sector de la explotación de minas y canteras (99% de las divisas que se destinan a esta rama de actividad económica son para las actividades de exploración, explotación y exportación de petróleo). Aunque el sector manufacturero recibió IED, el valor total ha sido un 61% menor que el destinado a la explotación petrolera. En el gráfico 3 se presenta la IED por sectores industriales de destino en el período 2002 - 2011:

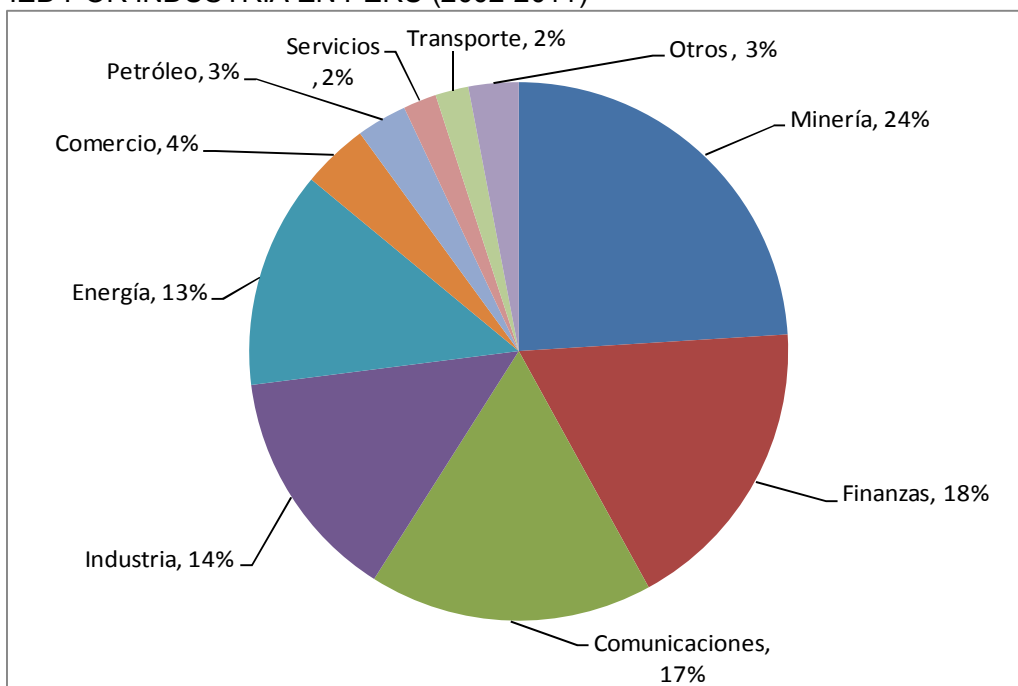
**GRÁFICO 3**  
**IED POR INDUSTRIA EN ECUADOR (2002-2011)**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

Por su parte el Perú, recibió en el 2011 un flujo de USD 8,232 millones lo que representó una disminución del 2.63% con respecto a 2010. Comparado con su vecino la IED que llegó en 2011 a Ecuador fue aproximadamente 15 veces menor. Además, desde 2009 el Perú recibe más IED que Argentina, país que históricamente había sido uno de los centros receptores en la región de los flujos de IED (CEPAL, 2012). Respecto a la distribución de los aportes por sectores de destino, el 87% de la IED en el Perú se concentra en 5 sectores: minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía como se muestra en el gráfico 4:

GRÁFICO 4  
IED POR INDUSTRIA EN PERÚ (2002-2011)



Fuente: Proinversión  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

Este desempeño en cuanto a la captación de flujos de IED en la región es explicado por cuatro factores. En primer lugar, los procesos de expansión de las translatinas chilenas (Chile es el país de América Latina y el Caribe que más invierte) se están realizando en el Perú por su proximidad geográfica. En segundo lugar, el aumento de los precios internacionales de la plata y el oro como depósitos de valor debido a la crisis financiera internacional y la consecuente pérdida de confianza por parte de los inversores en títulos valores y en las monedas utilizadas como referencia (dólares y euros) (BBC MUNDO, 2012), debido a que Perú tiene reservas probadas de estos metales preciosos. En tercer lugar, las inversiones que está desarrollando China en la región en los sectores extractivos (minería en el caso peruano) (CEPAL, 2011). En cuarto lugar, el dinamismo del mercado interno, debido al aumento de la demanda interna y la mejoría en el ambiente y la facilidad para hacer negocios en el Perú (aspectos de los cuales se hablará más adelante<sup>13</sup>) explican el incremento de la IED.

<sup>13</sup> Infra. p.125

## 2.2 Situación Socio-Económica de Ecuador

### 2.2.1 Antecedentes, situación política y social del Ecuador

Ecuador tiene una extensión de 276,841 km<sup>2</sup> de territorio continental y 6,720 km<sup>2</sup> de territorio insular. Su capital es la ciudad de Quito. El país está localizado en la costa oeste del continente americano y tiene como fronteras a Colombia por el norte, Perú al este y al sur y el Océano Pacífico al occidente. Ecuador junto con Chile son los únicos países de Sudamérica que no tienen frontera con el Brasil.

Es una República compuesta por 24 provincias en 3 regiones naturales continentales y una insular:

1. **Región Costa:** Se ubica al oeste del país; el territorio de la Costa está formado por 7 provincias (Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Manabí, Guayas, Santa Elena, Los Ríos y El Oro). A través de su territorio que recorre la costa del Pacífico atraviesan varios ríos que parten desde los Andes hasta desembocar en dicho Océano.
2. **Región Sierra:** Es la región montañosa del Ecuador ubicada en la Cordillera de los Andes. La altura media de esta región es de 4 000 metros y está conformada por 10 provincias (Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja).
3. **Región Oriente o Amazónica:** Esta región ocupa casi la mitad del territorio ecuatoriano y está situada al este de la cordillera de los Andes sobre el área de bosques tropicales de la Amazonía. La región está conformada por las provincias de Orellana, Pastaza, Napo, Sucumbíos, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.
4. **Región insular:** Constituye el territorio conformado por las islas Galápagos (oficialmente archipiélago de Colón), un archipiélago del Océano Pacífico ubicado dentro de las 200 millas náuticas de mar territorial ecuatoriano, a 1,000 kilómetros de la costa del Ecuador. Está conformado por 13 grandes islas volcánicas, 6 islas pequeñas y 107 rocas e islotes. Desde 1973 es una provincia del Ecuador.

Según el último censo de población y vivienda realizado por el INEC Ecuador tiene 14,483,499 habitantes. La mayoría de la población vive en la Región Costa (52.5%), seguido por la Región Sierra (42.0%), la Región Amazónica (5.1%) y por último la Región Insular (menos del 1%). Adicionalmente, el 62.7% de la población es urbana, mientras que el restante 37.2% reside en las zonas rurales del país. En el Ecuador los principales idiomas son el español, el quechua y el shuar. La religión de la mayoría de la población es la católica, aunque el estado es laico y se practica la libertad de culto (INEC, 2010).

## **Gobierno y Sistema Político**

De acuerdo a la Constitución Política de 2008 la República del Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural plurinacional y laico. Tiene un sistema de gobierno presidencialista, unitario y descentralizado. Los poderes del Estado se dividen en cinco funciones: función ejecutiva (ejercido por el Presidente, el Vicepresidente de la República y sus ministros), función legislativa (el cual reside en el congreso y consta de una cámara única de 124 congresistas), función judicial (compuesto por la Corte Nacional de Justicia, las cortes, tribunales y juzgados que establece la Constitución y la justicia indígena<sup>14</sup>), la función de transparencia y control social (formada por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, la Defensoría del Pueblo, la Contraloría General del Estado y las Superintendencias) y la función electoral que está conformada por el Consejo Nacional Electoral y el Tribunal Contencioso Electoral (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

El Presidente de la República y los miembros del congreso son elegidos directamente por voto popular cada cuatro años. El gobierno está presidido desde Enero de 2007 por el presidente Rafael Correa Delgado. El voto es obligatorio para todos los ciudadanos mayores de 18 años y opcional para los mayores de 16 (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

---

<sup>14</sup> NB: Según el artículo 171 de la Constitución, Las autoridades de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas ejercerán funciones jurisdiccionales, con base en sus tradiciones ancestrales y su derecho propio [...] Las autoridades aplicarán normas y procedimientos propios para la solución de sus conflictos internos y que no sean contrarios a la Constitución y a los derechos humanos reconocidos en instrumentos internacionales.

**TABLA 1**  
**CARACTERÍSTICAS SISTEMA DE GOBIERNO ECUATORIANO**

Ejecutivo	
Tipo de Estado	República presidencialista
Ejercicio del poder del presidente	Jefe de Estado y de Gobierno
Duración del mandato	4 años
Reelección inmediata	Sí, una sola vez consecutiva o no
Fecha de cambio de gobierno	10 de agosto
Próximo cambio de gobierno	2013
Legislativo	
Congreso Nacional	Unicameral
Duración del mandato	4 años
Judicial	
Órganos jurisdiccionales:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Corte Nacional de Justicia.</li> <li>➤ Cortes provinciales de justicia.</li> <li>➤ Tribunales y juzgados que establezca la ley.</li> <li>➤ Juzgados de paz.</li> <li>➤ El Consejo de la Judicatura</li> </ul>	
Órganos administrativos:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Consejo de la Judicatura</li> </ul>	
Órganos auxiliares:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Servicio notarial,</li> <li>➤ Martilladores judiciales</li> <li>➤ Depositarios judiciales</li> <li>➤ Los demás que determine la ley.</li> </ul>	
Órganos autónomos:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Defensoría Pública</li> <li>➤ Fiscalía General del Estado</li> </ul>	
Transparencia y control social	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El pueblo es el mandante y primer fiscalizador del poder público.</li> <li>➤ Los representantes de las entidades que forman parte de la función de Transparencia y Control Social ejercerán sus funciones durante un período de cinco años</li> <li>➤ Los titulares de las entidades de la Función de Transparencia y Control Social conformarán una instancia de coordinación y elegirán de entre ellos, cada año, a la Presidenta o Presidente de la Función</li> </ul>	
Lo Conforman:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Consejo de Participación Ciudadana y Control Social</li> <li>➤ La Defensoría del Pueblo</li> <li>➤ La Contraloría General del Estado</li> <li>➤ Las Superintendencias</li> </ul>	
Electoral	
Consejo Nacional Electoral	
Tribunal Contencioso Electoral	
Otros organismos	
Corte Constitucional	
Contraloría General del Estado	
Procuraduría General del Estado	

Fuente: Constitución de la República del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Las principales ciudades del Ecuador son: Quito (la capital de la República del Ecuador de la provincia de Pichincha y la segunda ciudad más poblada), Guayaquil (capital de la provincia del Guayas y la ciudad más poblada del Ecuador), Cuenca (la tercera ciudad más grande del Ecuador y capital de la Provincia de Azuay), Santo Domingo, Machala, Portoviejo, Manta y Loja (INVESTECUADOR, 2011).

A partir de 2000 la moneda ecuatoriana es el dólar estadounidense. Después de la crisis financiera internacional, con la finalidad de mantener la dolarización contrarrestando la falta de circulante, Ecuador ha frenado el incremento de importaciones y ha hecho frente a la reducción de ingresos provenientes de las exportaciones y las remesas, a través de medidas de restricción al comercio (de las cuales se tratará más adelante<sup>15</sup>) que eran la única opción que tenía el país, al ya no contar con moneda propia para poder devaluar.

El mercado interno ecuatoriano genera particulares límites debido a su tamaño y estructura, pues el poder adquisitivo de los ecuatorianos, debido a la concentración en la distribución de los ingresos, ha sido siempre bastante bajo. El 10% de la población más pobre en el país percibe el 1.59% de la riqueza nacional mientras que el 10% más rico recibe el 38.3% (BANCO MUNDIAL, 2011) en Ecuador la pobreza a nivel urbano alcanza el 25% de la población y a nivel rural el 57.5%. La pobreza a nivel nacional alcanza el 36%. Adicionalmente, el porcentaje de personas que viven con menos de USD 2 y USD 1.25 son el 13.6% (urbano) y el 4.43% (rural) (BANCO MUNDIAL, 2011).

### **Infraestructura**

Ecuador tiene 8,712 km de carretera en perfecto estado. La carretera Panamericana, atraviesa el país de Norte a Sur desde Tulcán (en la frontera con Colombia) hasta Macará (en la frontera con Perú), completando un recorrido de 1,397 kilómetros a lo largo del callejón interandino; constituyéndose en la arteria de comunicación del país, tanto en el interior como con los países vecinos (INVESTECUADOR, 2011).

Se han construido dos aeropuertos y se han modernizado 11 existentes. Los aeropuertos de Guayaquil y Quito, tienen la operación de varias aerolíneas internacionales. Los principales puertos ecuatorianos están ubicados en las ciudades de Guayaquil, Puerto Bolívar (principal puerto bananero), Manta (pesca y turismo) y Esmeraldas (terminal y refinería petrolera). El puerto de Guayaquil

---

<sup>15</sup> Infra, p. 82

comercializa las importaciones y exportaciones marítimas (INVESTEQUADOR, 2011), aunque es un puerto fluvial.

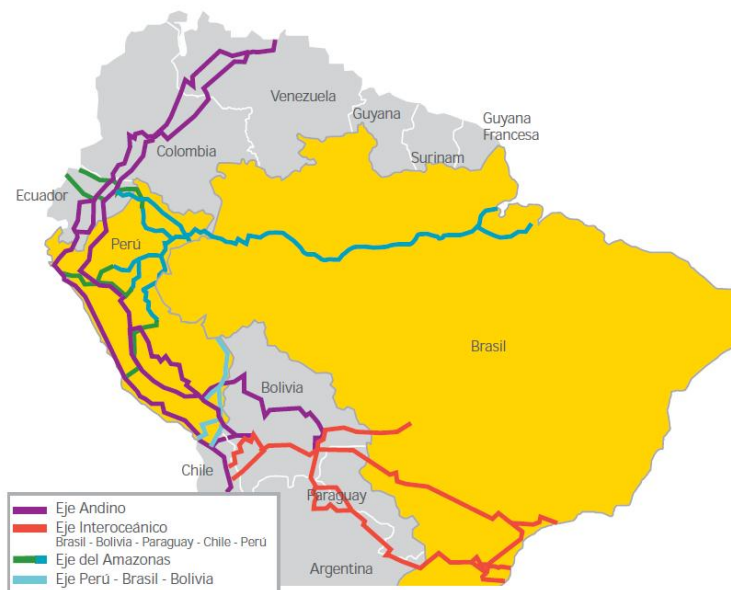
### **Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)**

La integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) es una iniciativa multinacional entre las autoridades responsables de la infraestructura de transporte, energía y comunicaciones de los doce países sudamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela), que involucra aspectos económicos, jurídicos, políticos, sociales, culturales y ambientales (ERNST & YOUNG, 2012).

La IIRSA tiene por objetivo el desarrollo de la infraestructura regional en un marco de competitividad y sostenibilidad crecientes a fin de alcanzar un patrón de desarrollo estable, eficiente y equitativo, fomentando la integración física a nivel continental de la región (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Eje Amazonas (IIRSA Norte)**

GRÁFICO 5  
RUTAS EJE AMAZONAS



Fuente: Ernst & Young  
Elaborado por: Ernst & Young

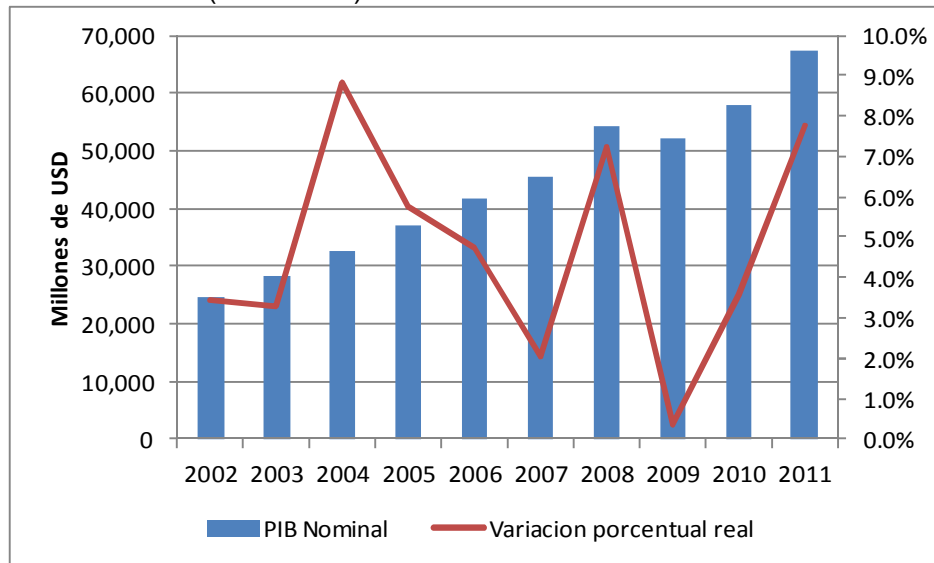
Abarca una superficie estimada de 4.5 millones de Km<sup>2</sup> y tiene como objetivo conectar puertos del Pacífico tales como: Tumaco en Colombia, Esmeraldas y Manabí en Ecuador y Paita en Perú, con los puertos brasileros de Manaos, Belém y Macapá. Está atravesado por más de 20.000 km de vías fluviales navegables que permiten esquemas de articulación del territorio (ERNST & YOUNG, 2012).

En el caso ecuatoriano, el desarrollo del eje del Amazonas está basado en explotación del proyecto estratégico denominado Eje Multimodal Manta-Manaos, el cual representa una de las grandes vías multimodales que viabilizarán la salida del Brasil hacia el Océano Pacífico y la llegada de los productos que lleguen a la costa ecuatoriana. La vialidad existente permite la conectividad de los puertos del pacífico con el Puerto fluvial Providencia, ubicado en la provincia de Orellana, a esto se le suma el plan de gestión del transporte en ejecución que amplía y mejora la infraestructura multimodal (ERNST & YOUNG, 2012).

### **2.2.2 Aspectos económicos del Ecuador**

En 2011 Ecuador alcanzó un PIB nominal de USD 67,427 millones, lo cual representó un crecimiento real del 7.8% con respecto a 2010. Como se muestra en el gráfico 6 el Ecuador ha mantenido un crecimiento económico sostenido; explicado debido a los altos precios del crudo y el fuerte aumento del gasto público para contrarrestar los efectos de la crisis financiera internacional.

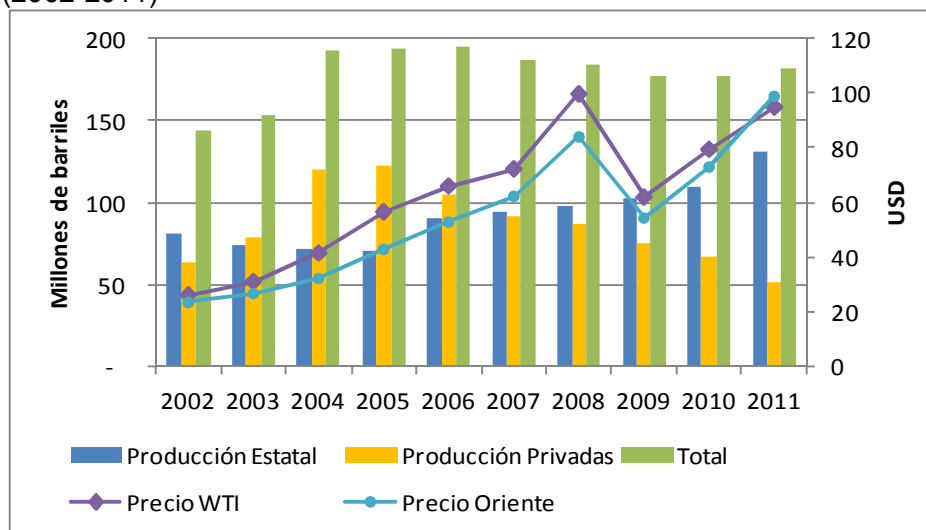
GRÁFICO 6  
 PIB ECUADOR (2002-2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

En el período 2002-2011 el PIB del Ecuador casi se triplicó (aumentó 2.7 veces) con una tasa de crecimiento anual compuesta del 4.8%. Según estimaciones del Banco Central del Ecuador, se espera que el país alcance tasas de crecimiento del orden de 4.8% y 4.0% en 2012 y 2013 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012), respectivamente. A partir del boom petrolero la economía ecuatoriana ha estado fundamentalmente sostenida debido a la producción de crudo, siendo particularmente sensible a las variaciones del precio de éste. Durante 2010 y 2011, el incremento en el precio y la recuperación en la producción de petróleo permitieron reflejar resultados positivos de la producción en un contexto general.

GRÁFICO 7  
 PRECIOS INTERNACIONALES PETRÓLEO Y PRODUCCIÓN NACIONAL  
 (2002-2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador, Energy Information Administration  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Como se puede observar en el gráfico 7 la producción de barriles de petróleo disminuyó a partir de 2006 en que llegó a su nivel máximo histórico; aunque debido al incremento en el precio se ha reflejado un resultado positivo a nivel de ingresos. Los precios de los crudos ecuatorianos Napo y Oriente en 2011 por primera vez superaron al precio del marcador WTI (*West Texas Intermediate*), aunque estos dos crudos ecuatorianos son de menor calidad debido a tres factores: i) la crisis en los países de Medio Oriente, a partir de la caída Hosni Mubarak (ex presidente de Egipto) conjugada con la crisis en Libia que culminó con la caída de Muammar al Gaddafi; ii) la política del gobierno ecuatoriano de realizar ventas a largo plazo con negociaciones donde se han obtenido mejores precios que han limitado la oferta; y iii) la modernización en las refinerías del mundo que ahora requieren una menor cantidad de crudos livianos, lo que ha disminuido los diferenciales entre los diferentes crudos (EL COMERCIO, 2011). Ecuador se ha beneficiado de precios que han fluctuado en ambientes de temor y especulación.

Durante 2011 la producción de crudo en el Ecuador presentó un incremento del 2.8% con respecto a 2010, gracias al repunte de la producción de las empresas públicas EP Petroecuador y Petroamazonas EP, lo que se explica por la

inclusión de campos que estaban siendo operados por empresas privadas. Con respecto a este punto, se puede destacar que en período 2002-2011 Ecuador dio por terminados siete contratos con empresas multinacionales privadas.

El estado ecuatoriano dio por terminado los contratos con Oxy y Perenco; ya que la primera transfirió su participación sin la aprobación del Ministerio de Energía en 2006 (EL COMERCIO, 2011) y la segunda dejó de operar por 30 días sin causa justa en 2010 (EL UNIVERSO, 2010), acciones que están en contra de la Ley de Hidrocarburos vigente en Ecuador. Por otra parte, cinco compañías privadas salieron del Ecuador durante 2010, pues éstas no aceptaron las condiciones impuestas en el contrato de prestación de servicios para la exploración y explotación de hidrocarburos en la Amazonía ecuatoriana; el cual cambiaba la anterior modalidad de participación en el crudo extraído, por un contrato en que el estado es el único dueño del crudo y tan solo paga a las empresas privadas una tarifa fija por cada barril extraído (OBSERVATORIO PETRÓLEO SUR, 2010).

En la tabla 2 es posible apreciar la contribución (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011) de cada sector económico al PIB. Respecto a este análisis, se debe destacar el notorio incremento por parte de las industrias manufactureras, así como del comercio y transporte y la representatividad de las actividades de explotación de minas y canteras en la economía ecuatoriana. Adicionalmente; estos sectores (minas y canteras en el cual se incluye al petróleo) se encuentran en un panorama de inversión y potencial desarrollo, no sólo en el sector petrolífero si no también en el sector minero, por lo que con toda certeza aumentará o al menos mantendrá su enorme importancia en la economía ecuatoriana.

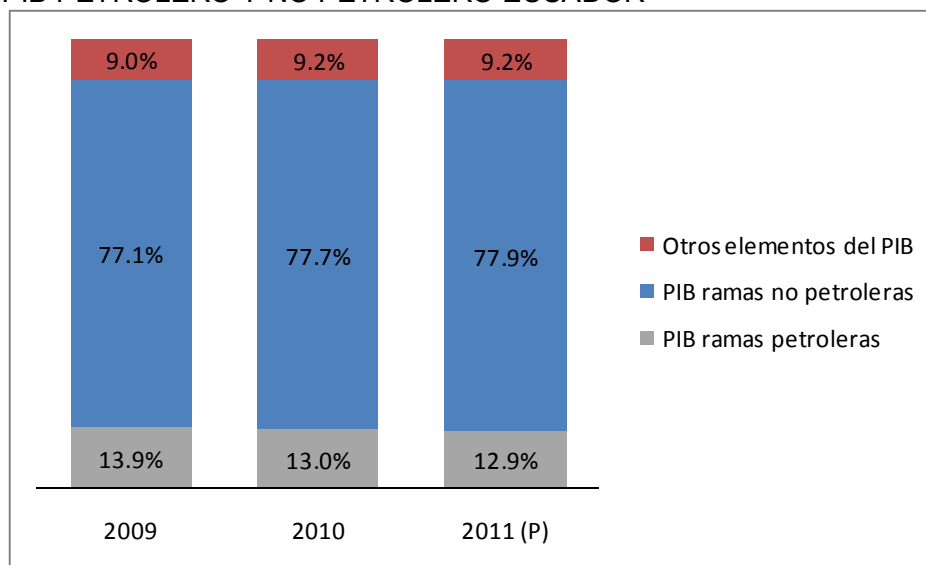
**TABLA 2**  
**ESTRUCTURA PORCENTUAL PIB ECUADOR (A PRECIOS DE 2000)**

<b>Industrias / Período</b>	<b>Proporción 2007</b>	<b>Proporción 2008</b>	<b>Proporción 2009</b>	<b>Proporción 2010</b>	<b>Proporción 2011</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8.7	8.6	8.6	8.3	8.1
Pesca	1.7	1.7	1.8	1.8	1.8
Explotación de minas y canteras	13.7	12.7	12.3	11.9	11.4
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	13.8	13.9	13.6	14.1	13.9
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	1.9	1.9	2	1.5	1.6
Suministro de electricidad y agua	0.9	1	0.9	0.9	1
Construcción	8.3	8.8	9.3	9.6	10.7
Comercio al por mayor y al por menor	15	14.9	14.5	14.9	14.7
Transporte y almacenamiento	7.3	7.2	7.4	7.4	7.2
Intermediación financiera	2.1	2.2	2.2	2.5	2.6
Otros Servicios	15.9	15.8	16.1	16.3	16.6
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	-2.8	-2.9	-3	-3.3	-3.4
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	4.5	4.8	5.1	4.9	4.7
Hogares privados con servicio doméstico	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Otros elementos del PIB	8.7	9	9	9.2	8.9
<b>PIB Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

**GRÁFICO 8**  
**PIB PETROLERO Y NO PETROLERO ECUADOR**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

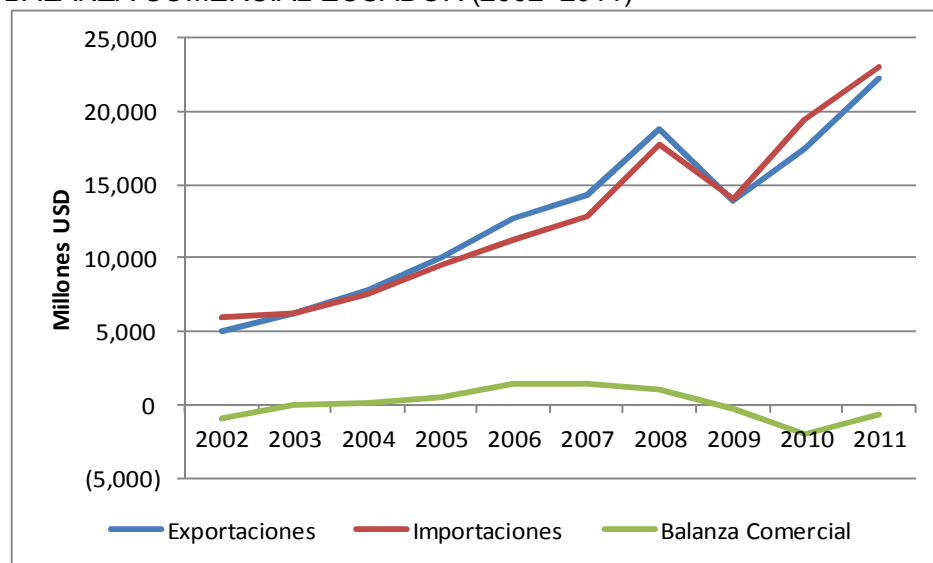
### **Panorama Comercial y de Consumo**

La crisis financiera internacional del 2008 pudo pasar desapercibida en un primer instante en Ecuador, debido a la falta de bolsas de valores con escalas prominentes para la economía nacional y la ausencia de la variación del tipo de cambio. Ecuador no sintió directamente el impacto de dicha crisis, dada la magnitud de la misma. No obstante, la economía ecuatoriana resintió las consecuencias al completarse ciclo económico de la crisis, a través de un pronunciado declive en la demanda de sus productos exportables a finales de 2008 que se acentuaron en 2009 y de la caída precio del crudo ecuatoriano que en diciembre de 2008 se cotizó a USD 24.56, el valor más bajo de la última década (ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION, 2012).

Debido a la falta de liquidez que aquejaba al Ecuador como producto de los efectos generados por la crisis financiera internacional, durante 2009 el Gobierno Nacional implementó medidas de remediación económica que se mantuvieron hasta el primer semestre del 2010. Entre ellas estuvieron las medidas de restricción al comercio exterior a través de salvaguardias y compensaciones por tipos de cambio. Una vez levantadas dichas medidas durante 2010 se experimentó

una recuperación económica en los sectores cuya operación consiste en la comercialización de productos importados, lo cual provocó un incremento de las importaciones en general, aumentando el déficit en la balanza comercial. A continuación se puede apreciar el comportamiento de la balanza comercial desde 2002 hasta 2011:

GRÁFICO 9  
BALANZA COMERCIAL ECUADOR (2002–2011)



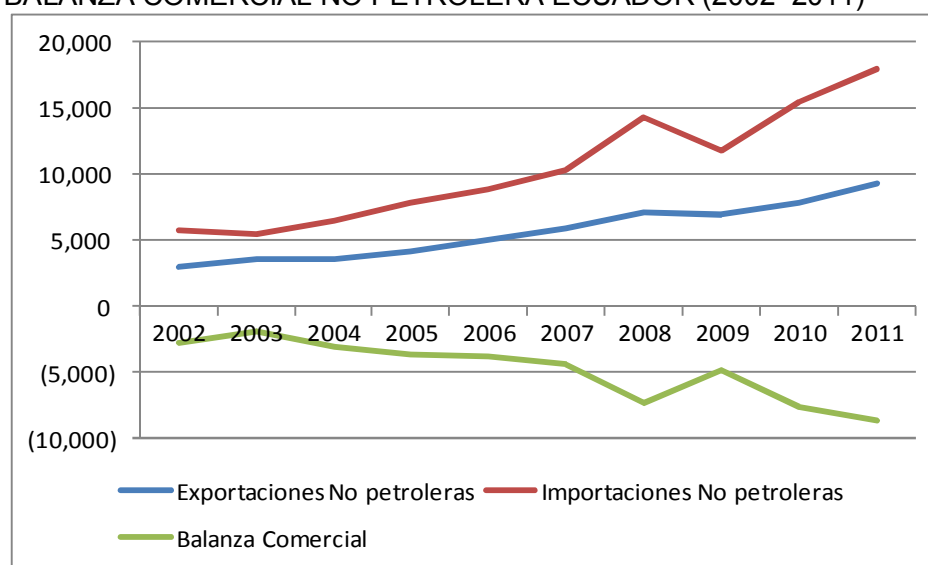
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Según información del Banco Central del Ecuador en 2011 el total de exportaciones de Ecuador fueron de USD 22,322 millones, mientras que las importaciones alcanzaron USD 23,010 millones, dejando un saldo negativo en la balanza comercial de USD 687 millones. Durante 2011, las exportaciones ecuatorianas se incrementaron en un 27.6% con respecto a 2010; mientras que las importaciones se incrementaron en 18.19%, aunque de 2009 a 2010 se incrementaron casi en un 38.11%. El déficit de la balanza comercial en 2011 disminuyó un 65.27% con respecto a 2010 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012).

Aproximadamente el 58% de las exportaciones son de crudo y sus derivados. Si no se toma en cuenta al petróleo en la balanza comercial (balanza comercial no petrolera) este déficit es mayor. El déficit en 2011 aumentó un

12.28% respecto al saldo registrado en 2010. Además, el déficit comercial no petrolero en 2011 superaba los US \$8 mil millones, lo que significa que se ha cuadruplicado desde hace una década (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012). En el gráfico 10 se puede observar el déficit en la balanza comercial no petrolera, mismo continúa incrementándose:

GRÁFICO 10  
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR (2002–2011)

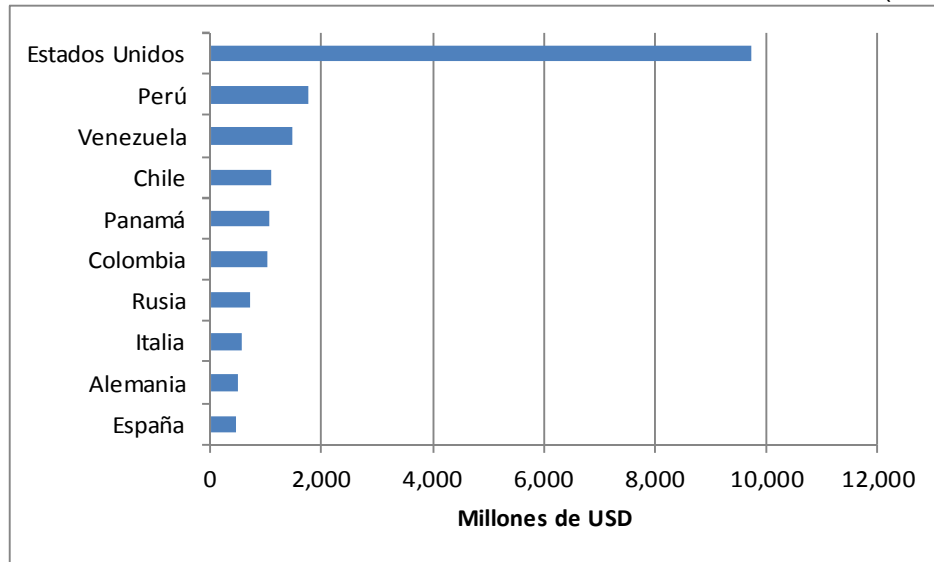


Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

Las exportaciones de productos no tradicionales se incrementaron en un 15.26% con respecto a 2010; pero sólo representan el 21.7% del total de exportaciones. El total de productos industrializados (incluidos dentro de los productos no tradicionales) son el 16.1% del total de exportaciones alcanzando un valor de USD 3,584. Esto significa que el Ecuador exporta apenas USD 247 dólares por persona de productos con valor agregado. Por otra parte, durante el 2011, dentro del sector de las exportaciones tradicionales no petroleras (camarón, cacao y elaborados, atún, pescado, banano, café y elaborados) totalizaron USD 4.5 mil millones de dólares, 22.64% superior al valor de 2010 que fue de 3.7 mil millones de dólares, aunque este incremento viene dado tan solo por un aumento en el precio unitario de dichos productos (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012).

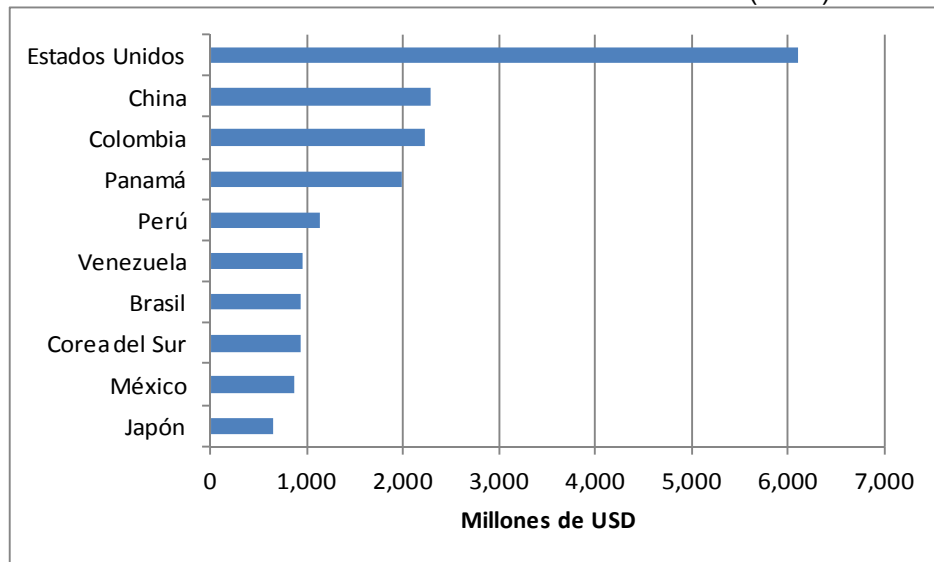
En los gráficos 11 y 12 se presentan los 10 mayores socios comerciales, en cuanto a exportaciones e importaciones, del Ecuador:

**GRÁFICO 11**  
**10 MAYORES MERCADOS DE EXPORTACIONES DEL ECUADOR (2011)**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

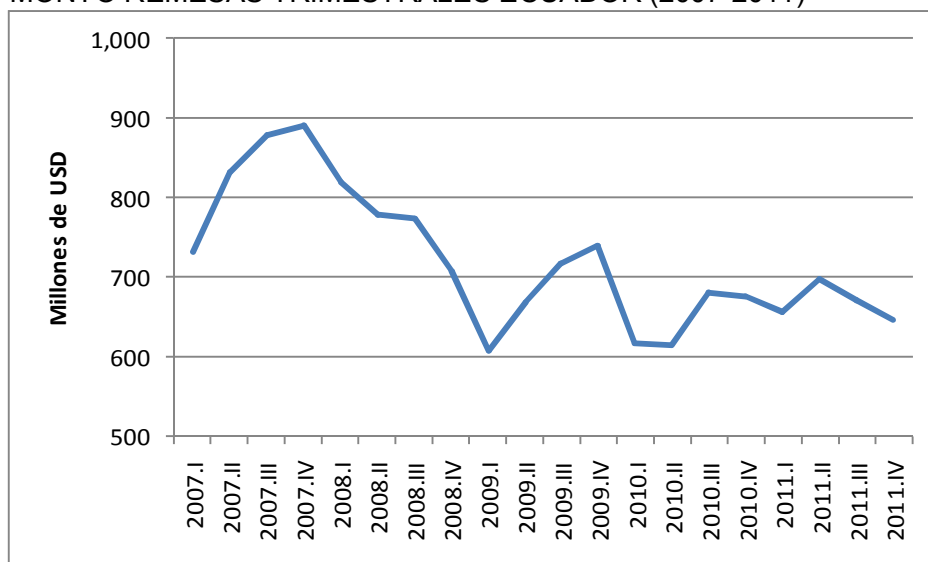
**GRÁFICO 12**  
**IMPORTACIONES ECUADOR 10 PRINCIPALES PAÍSES (2011)**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

El consumo local en el Ecuador se financiaba a través de las remesas que eran enviadas por los emigrantes a sus familias en el país. A partir de 2007 existe un declive en las remesas que llegan al Ecuador, las mismas que no se han recuperado del todo, como se puede apreciar en el gráfico 13. El declive de las remesas provenientes desde el exterior que tuvo un mínimo repunte a inicios de 2009, pero sufriendo una reducción del 19.9% en el período 2007-2011. Esto afecta a la economía y al consumo local, especialmente en las zonas urbanas (98% de las remesas llega a las zonas urbanas), que era financiado en buena parte por este rubro, el mismo que también contribuye a cubrir una parte del déficit comercial ecuatoriano (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012).

GRÁFICO 13  
MONTO REMESAS TRIMESTRALES ECUADOR (2007-2011)



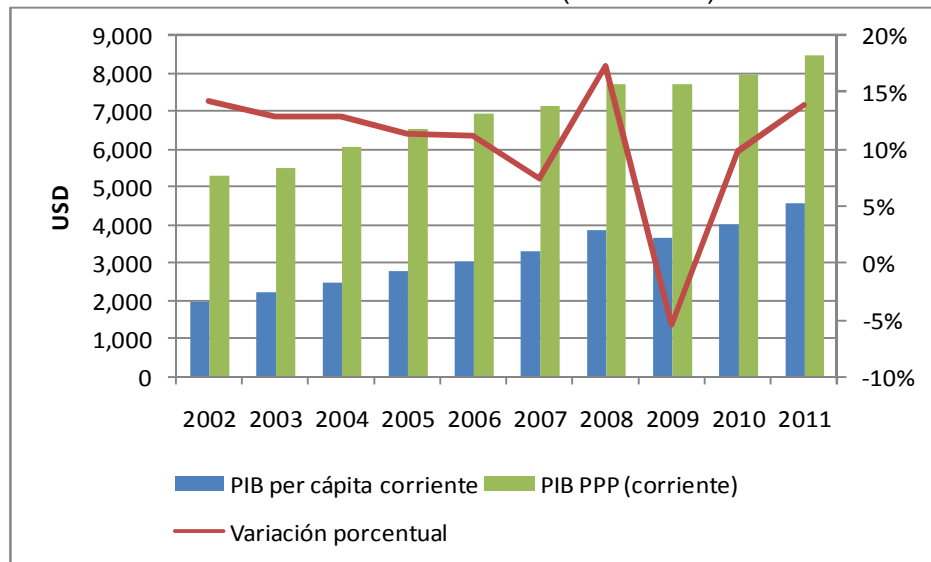
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Existe una mejoría en el PIB per cápita con un crecimiento del 13.98% respecto al 2010, llegando a ser de USD 4,568.56 (en términos nominales) y un PIB con paridad del poder adquisitivo (Purchasing Power Parity o PPP)<sup>16</sup> de USD 8,486.40 en 2011. Si se divide a la población del Ecuador por deciles de acuerdo a sus ingresos, el decil más pobre en promedio percibe USD 21.04

<sup>16</sup> La paridad del poder adquisitivo es una de las medidas más adecuadas para comparar la producción de bienes y servicios, con ventajas sobre el producto interno bruto nominal per cápita, puesto que toma en cuenta las variaciones de precios en las distintas economías.

mensuales (INEC, 2011). El gráfico 14 muestra la evolución del PIB per cápita ecuatoriano en el período 2002-2011:

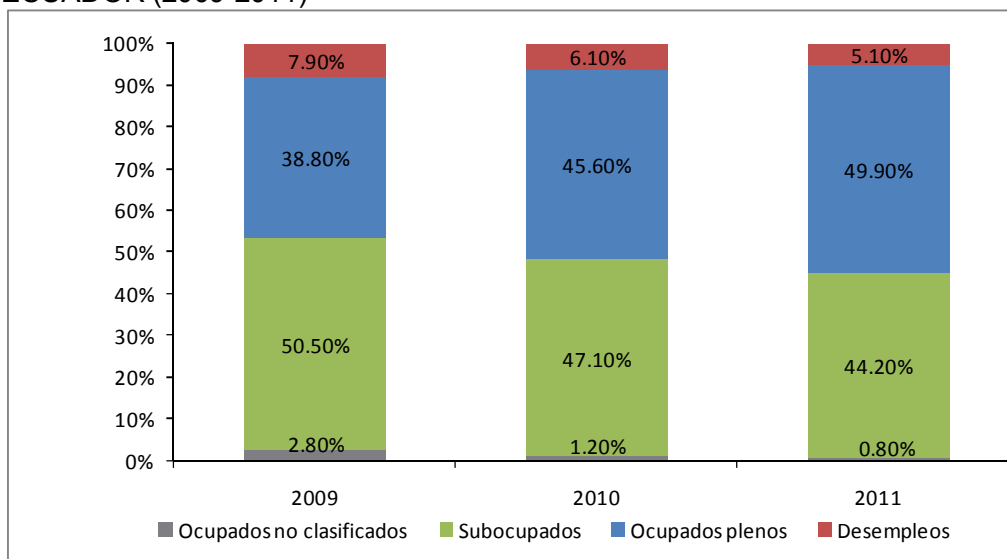
GRÁFICO 14  
VARIACIÓN PIB PER CÁPITA ECUADOR (2002-2011)



Fuente: Banco Mundial  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Respecto al desempleo en Ecuador y tal como se presenta en el gráfico 15, es notoria la disminución de la población desempleada en un 1% en comparación con 2010 y el aumento de los ocupados plenos en 4.30% respecto a ese mismo año; variación explicada por la reactivación económica presentada en el país en 2011 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2012). Aún sigue siendo considerable la afectación del desempleo en la economía existiendo una población subempleada del 44.20%, aunque ésta disminuyó con respecto a 2009 y 2010.

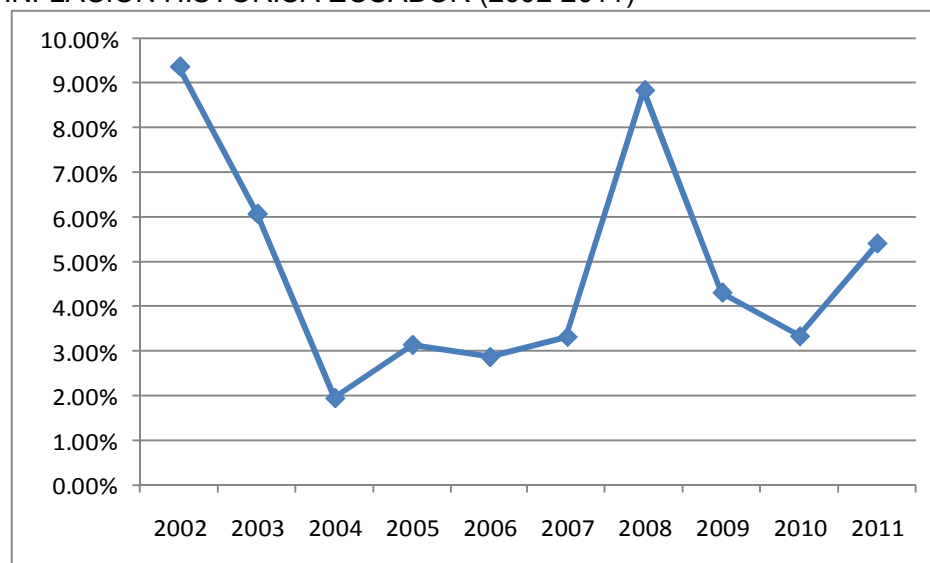
**GRÁFICO 15**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN**  
**ECUADOR (2009-2011)**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Ecuador tuvo una inflación anual del 5.41% al cierre de 2011, nivel superior al registrado en 2009 y 2010 (4.31% y 3.33% respectivamente). Este incremento registró su mayor variación en debido al aumento en las divisiones de Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes (14.07%); Prendas de Vestir y calzado (6.99%); y, Alimentos y Bebidas no Alcohólicas (6.83%) (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011). En el gráfico 16 se puede observar la tendencia histórica de la inflación que ha sido calificada como inaceptable en un esquema dolarizado (EL DIARIO 2011).

GRÁFICO 16  
INFLACIÓN HISTÓRICA ECUADOR (2002-2011)

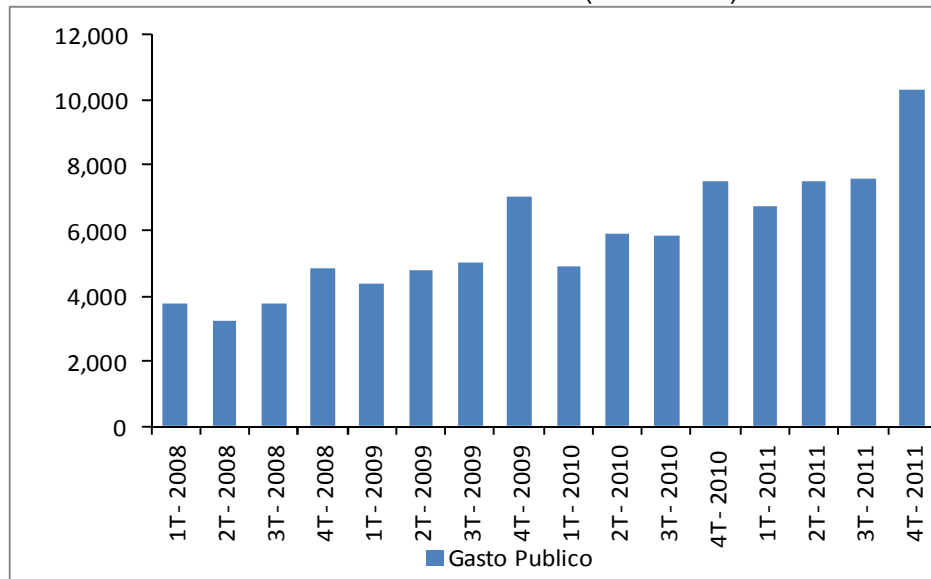


Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### Deuda y gasto público

Como medida anti cíclica a la crisis financiera internacional el gobierno del Ecuador ha incrementado marcadamente el gasto público para incentivar la producción nacional a través de la ejecución de proyectos de infraestructura. Además las finanzas públicas del Ecuador en el período 2008-2011 han estado caracterizadas por la expansión del gasto estatal para fines sociales, en las áreas de salud y educación. En el gráfico 17 se presenta el comportamiento del gasto público en el período 2008-2011:

GRÁFICO 17  
GASTO PÚBLICO TRIMESTRAL ECUADOR (2008-2011)



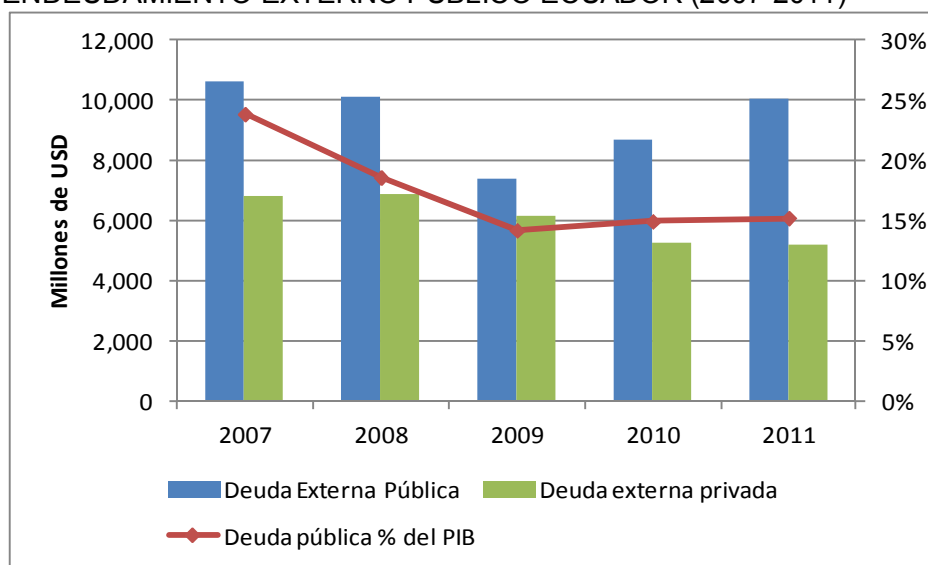
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

El endeudamiento público fue reducido en 2009, a través de un procedimiento de recompra de ciertos bonos cuya legitimidad había sido cuestionada por el Gobierno Nacional, lo que tuvo repercusiones en los indicadores de riesgo país y en la calificación de la deuda soberana según las agencias calificadoras de riesgo Standard & Poor's, Moody's y Fitch Ratings. Esto ha dejado al Ecuador sin acceso a los mercados de deuda externa. El aumento en el gasto público con una balanza comercial deficitaria, con una caída drástica de las remesas y la inversión extranjera directa ha sido solventado mediante la suscripción de préstamos y compromisos de inversiones con China los mismos que son devueltos en petróleo a una tasa de interés del 6.9%.

El 2011 destacó el incremento del endeudamiento externo con China. Durante 2011 Ecuador requirió préstamos con el Banco de Desarrollo de China por US \$2,000 millones (EL UNIVERSO, 2011), 70% de libre disponibilidad (la deuda pública aumentó en este año en USD 1.400 millones y la venta anticipada de petróleo no se registra como deuda) y 30% para financiar proyectos en el Ecuador entre los cuales pueden participar empresas chinas (como en el caso del proyecto hidroeléctrico Coca Coda Sinclair). Adicionalmente existió un endeudamiento con el Banco de Importaciones y Exportaciones de China (Eximbank) por US \$571

millones para financiar la central hidroeléctrica Sopladora (EL CIUDADANO, 2011). La deuda de Ecuador con China supera los USD 7,200 millones, esto es un 10% del PIB del país. Ecuador mantiene un límite de endeudamiento público, el cual está definido hasta un 40% del PIB (BBC MUNDO, 2012). Por su parte la deuda externa privada continúa la reducción observada desde 2006.

GRÁFICO 18  
ENDEUDAMIENTO EXTERNO PÚBLICO ECUADOR (2007-2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### 2.2.3 La industria metalmecánica en el Ecuador

Según el Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en su artículo 17, la industria metalmecánica incluye:

*Todas aquellas nuevas empresas que busquen dedicarse al desarrollo de tecnología y procesos de manufactura y transformación de las materias primas básicas de este sector: acero y hierro fundido, en sus diversas formas y calidades. El sector metalmecánico incluye todos los productos de artículos metálicos elaborados y la maquinaria eléctrica y no eléctrica así como los metales no ferrosos, aluminio y cobre. La cadena incluye a los minerales ferrosos debido a que el proceso de transformación incluye a las industrias básicas del hierro y el acero.*

*Se incluye la fabricación de metales comunes, productos elaborados de metal, maquinaria y equipo, maquinaria de oficina, contabilidad e informática, maquinaria y aparatos eléctricos, línea blanca, equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, instrumentos*

*médicos, ópticos y de precisión, fabricación de relojes, fabricación de vehículos automotores, remolques semirremolques, sus partes y piezas y otro tipo de equipo de transporte; muebles de industrias manufactureras y el reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos. Así también incluye las nuevas actividades de comercialización y logística de valor agregado que reducen los costos entre los productores y el consumidor final (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011: 16)*

Como se puede apreciar en esta descripción la industria metalmeccánica incluye un gran número de productos con potencial integrador. En Ecuador el sector se caracteriza por tener un alto valor agregado (PRO ECUADOR, 2011). La fabricación de los productos que conforman esta industria (entre los cuales en la descripción del Código de la Producción Vigente incluso se incluyen productos de la industria siderúrgica), se encontrarían incluidos para la aplicación de los incentivos sectoriales descritos<sup>17</sup> (siempre y cuando se cumpla con los demás requisitos para recibir los incentivos).

Otra definición de la industria metalmeccánica es que es la producción de artículos metálicos mediante la manejo mecánico de los metales y la fabricación de máquinas eléctricas para usos industriales mediante el ensamblaje de piezas metálicas; siendo el principal proveedor de materias primas de este subsector la industria siderúrgica y por tanto la industria de la minería para la obtención del hierro y los demás metales utilizados. Se crea pues un vínculo entre estas industrias dentro de la cadena de valor. De esta manera, si se da un incremento de la producción en el sector metalmeccánico, este debe ser acompañado del desarrollo en la siderurgia; sector dependiente de las actividades mineras (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011).

En este sentido, a nivel sudamericano se puede destacar que debido a la dependencia de recursos naturales (mineral de hierro y carbón) y la necesidad de aprovechar las economías de escala de la industria siderúrgica, la producción se concentra en mercados de mayor población. Por esta razón más de la mitad de la siderurgia en América Latina se concentra en el Brasil, que es el mayor productor mundial de mineral de hierro y México país que tiene el 27% de la participación en esta industria. Otros países de la región con industrias siderúrgica significativas son: Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia y Trinidad y Tobago, en ese

---

<sup>17</sup> Supra, p.14

orden (CEPAL, 2010), lo cual plantea una debilidad para el Ecuador al no contar con una industria siderúrgica que pueda acompañar al desarrollo de la industria metalmeccánica.

La experiencia histórica demuestra que la industrialización es un requisito indispensable para el desarrollo. Para aquellos países que han alcanzado el desarrollo económico, la industria del metal es fundamental, pues incluso se considera que el grado de madurez de la metalmeccánica es una clara muestra del nivel de industrialización de un país. Los países más desarrollados en la rama metalmeccánica del mundo son: Estados Unidos, Japón, China, Alemania y España, los cuales mantienen filiales de multinacionales en otras naciones. Estos países se caracterizan por su sólida expansión económica impulsada básicamente por el alto desarrollo industrial. Por estas razones el metalmeccánico es uno de los sectores a menudo protegido y atendido por los gobiernos (PRO ECUADOR, 2011).

En efecto el desarrollo de la industria metalmeccánica en el Ecuador inicia en la década de 1950, pues a partir de esa década se aplica la política de Industrialización Sustitutiva de Importaciones, basada en restringir las importaciones para apoyar a la manufactura de las industrias nacientes. En esta época se crearon en el Ecuador las industrias productivas de siderurgia, automóviles con marca nacional, carrocerías para autobuses y camiones, herramientas, tuercas, tornillos, entre otras. Dichas industrias, fundadas bajo estas políticas, sobrevivieron a la apertura comercial y a la falta de protección de las décadas de 1980 y 1990, debido a la adopción de medidas de política económica neoliberales (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011).

En Ecuador existen a 2010 (último año de información disponible) 673 empresas dedicadas a la actividad metalmeccánica, aunque se debe resaltar que en el país el sector metalmeccánico tiene un carácter más artesanal que industrial, pues la participación de empresas grandes en este sector es menor al 10%. Como se muestra en la tabla 3 el sector se compone en un 92% de MIPYMES (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011):

**TABLA 3**  
**NÚMERO DE EMPRESAS SECTOR METALMECÁNICO ECUADOR**

Año	Grande	Participación (%)	Mediana	Pequeña	Micro	Participación (%)	Total
2000	23	5.5	51	143	205	94.5	505
2006	42	8.2	76	201	196	91.8	660
2010	37	8.0	61	166	201	92.0	673

Fuente: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

En un análisis del número de empresas del sector se aprecia que éstas se han incrementado en el período 2002-2011, a una tasa promedio anual del 3%. Aunque este crecimiento se detuvo en 2008 como resultado de la crisis económica, en 2010 se observó una recuperación (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011). La industria manufacturera metalmeccánica en el Ecuador se ha concentrado en las provincias de Pichincha, Tungurahua, Guayas, Azuay y Loja, donde se ofrece una amplia gama de productos y servicios a las industrias relacionadas con este sector (PRO ECUADOR, 2011). Las empresas más representativas del sector se presentan en la tabla 4:

**TABLA 4**  
**PRINCIPALES EMPRESAS SECTOR METALMECÁNICO ECUADOR**

Nombre Empresa	Principales productos
Acería del Ecuador (ADELCA)	Varillas para construcción, ángulos, perfiles
Acerías Nacionales del Ecuador (ANDEC)	Varillas de hierro para construcción, platinas, ángulos, varillas lisas y cuadradas
Estructuras de Acero S.A. (ESACERO)	Puentes Metálicos, Puentes Modulares Metálicos, Puentes Tipo Bailey
CONDUIT del Ecuador S.A.	Tubos de acero, corte de bobinas de acero, galvanizado en caliente, neplos
ENATIN S.A.	Construcciones Industriales Metalmeccánicas
Ideal ALAMBREC	Alambre de acero, mallas para cerramientos, estructuras de invernaderos, clavos
Grupo ELECTROCABLES C.A.	Conductores eléctricos y alambre esmaltado
NOVACERO S.A.	Varilla de construcción, perfiles, tuberías, láminas de acero galvanizadas, vigas soldadas, paneles metálicos, invernadero
Industria Acero de los Andes S.A.	Recipientes de presión tipo salchicha y esferas, tanques separadores de producción, separadores de prueba, FWKO, Tanques atmosféricos, tolvas, hornos
Industria Procesadora de Acero S.A. (IPAC)	Tubería estructural, planchas, flejes, perfiles estructurales de acero, platinas y ángulos laminados, perfilera estructural cuadrada y rectangular, acero inoxidable prepintado blanco y planchas de galvalume
AGA S.A.	Materiales de corte y soldadura, gases industriales

Fuente: Pro Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Dentro del sector metalmeccánica destacan dos organizaciones gremiales que agrupan a las empresas nacionales de este sector: la Federación Ecuatoriana

de Industrias del Metal (FEDIMETAL) y la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAIPEPI). La primera es la asociación que agrupa a las empresas del sector siderúrgico y metalmecánico con el objetivo de fortalecer al sector y mantener un canal de comunicación entre el sector público y privado. Por su parte las actividades del sector metalmecánico, Eléctrico y Electrónico de la CAPEIPI tienen como objetivo el llevar a cabo proyectos con el apoyo financiero de entes públicos y privados, orientados a beneficiar a las empresas metalmecánicas para así alcanzar mayores niveles de productividad y competitividad (PRO ECUADOR, 2011).

En cuanto a la mano de obra del sector, en estos momentos dado el bajo nivel de la formación profesional en el Ecuador, hay una relativa escasez de profesionales con conocimientos generados por la experiencia (quienes aprendieron directamente en los talleres de mecánica industrial), lo cual implica una pugna de las empresas por contar con personal especializado. Una alternativa para el sector es contratar a bachilleres técnicos en mecánica industrial, los cuales están ya capacitados para realizar tareas de soldadura, pintura y diseño de estructuras metálicas básicas; además de los graduados de ingeniería mecánica. De acuerdo al INEC el sector de la metalmecánica emplea a 94,465 obreros de los cuales el 87.55% labora en micro y pequeñas empresas; además el 90% de los trabajadores del sector son hombres. Las remuneraciones de los obreros de este sector son en promedio de USD 361 mensuales. En 2010 se experimentó un incremento del 8.1% de la productividad laboral por trabajador con respecto a 2009 (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011).

El sector metalmecánico tiene un ritmo innovador, tantos en los productos elaborados como en los métodos de gestión (PRO ECUADOR, 2011). En Ecuador no existe capacitación en lo que se requiere en materia de tecnología, seguridad y administración del negocio en el sector metalmecánico. Los microempresarios que empiezan sus negocios en este sector son personas que han trabajado en metalmecánica, particularmente oficiales (ayudantes del maestro principal), quienes deciden independizarse y abrir su propio negocio, utilizando las mismas herramientas, maquinarias y adoptando los mismos procesos productivos que aprendieron (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011).

En este sector, se vuelve prioritaria la inversión que se realice para garantizar el crecimiento de la industria. Los microempresarios que han decidido invertir en un negocio relacionado con el sector metalmeccánico enfrentan la falta de crédito, debido a los trámites, requisitos y documentos que solicitan las entidades financieras ecuatorianas para otorgar un préstamo. Este sector es intensivo en capital y no así en mano de obra (MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, 2011), por lo que esto representa una debilidad adicional para el desarrollo de la manufactura metalmeccánica en el país (aunque también es una oportunidad a ser aprovechada por una empresa con el respaldo de un grupo multinacional).

Durante el período 2006-2010 el sector de la metalmeccánica ha mantenido una tendencia creciente de sus ventas internas y un mayor acceso a los mercados externos. En dicho período las ventas del sector crecieron en un 50%. En cuanto a la rentabilidad del sector de la metalmeccánica en Ecuador se puede destacar que su ROS<sup>18</sup> (*Return On Sales*) en 2010 (último año de información disponible) fue del 11%, el cual es un indicador que resulta atractivo para la inversión. La rentabilidad del sector se refleja en el incremento de la inversión en activos fijos los cuales han presentado un crecimiento de un 83% desde 2006 hasta 2010. *“Las oportunidades y la rentabilidad del sector generan nuevos retos de expansión al mercado externo y nuevos encadenamientos productivos con industrias locales y de otros países”* (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011).

Debido a la gran variedad de productos que se incluyen en este sector los productos se pueden clasificar en: productos metalmeccánicos básicos y de la construcción, productos metálicos, maquinarias no eléctricas, maquinarias eléctricas, material de transporte y carrocería y bienes de capital. Dentro de los subsectores indicados, se destacan los siguientes productos ecuatorianos del sector metalmeccánico:

- Cubiertas Metálicas
- Tuberías
- Perfiles Estructurales

---

<sup>18</sup> Utilidad operativa dividida por las ventas. Indicador que es utilizado como interpretación de cuanta rentabilidad genera cada dólar de ventas.

- Perfiles Laminados
- Invernaderos viales
- Sistemas Metálicos
- Varilla de Construcción
- Alcantarillas
- Productos viales
- Señalización
- Línea blanca

Para esta industria se necesita tener los certificados de calidad, que se exigen para entrar en los mercados internacionales y certificar la calidad de los productos en el mercado local. Los productos ecuatorianos del sector metalmeccánico deben cumplir con las normas técnicas indicadas en el Catálogo de Normas Técnicas Ecuatorianas publicado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN). Además para la exportación, se requiere que los productos del sector cumplan con las certificaciones internacionales exigidas, tales como ASME<sup>19</sup>, API<sup>20</sup>, UE, ISO<sup>21</sup>, UNE<sup>22</sup>, ASTM<sup>23</sup>, entre otras (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011).

### **Comercio exterior Metalmeccánica**

El comercio a nivel mundial del sector metalmeccánica se vio seriamente afectado en 2009 por la crisis económica mundial (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011). En el Ecuador se aprecia una balanza comercial deficitaria para la industria, pero la capacidad y calidad productiva del sector ecuatoriano han logrado el crecimiento de las exportaciones de productos metalmeccánicos que representan en promedio

---

<sup>19</sup> ASME es el acrónimo de la American Society of Mechanical Engineers. Es una asociación profesional, que además ha generado un código de diseño, construcción, inspección y pruebas para equipos, entre otros, calderas y recipientes a presión. Este código tiene aceptación mundial y es usado en todo el mundo.

<sup>20</sup> El American Petroleum Institute, conocido comúnmente como API representa a cerca de 400 corporaciones implicadas en la producción, el refinamiento, la distribución y muchos otros aspectos de la industria del petróleo. Además esta institución certifica que los productos industriales cumplan requerimientos de acuerdo a las especificaciones de las normas internacionales.

<sup>21</sup> La Organización Internacional de Normalización es el organismo encargado de promover el desarrollo de normas internacionales de fabricación (tanto de productos como de servicios), comercio y comunicación para todas las ramas industriales a excepción de la eléctrica y la electrónica, para facilitar el comercio internacional.

<sup>22</sup> Las UNE, Una Norma Española, son un conjunto de normas tecnológicas creadas por los Comités Técnicos de Normalización de ese país.

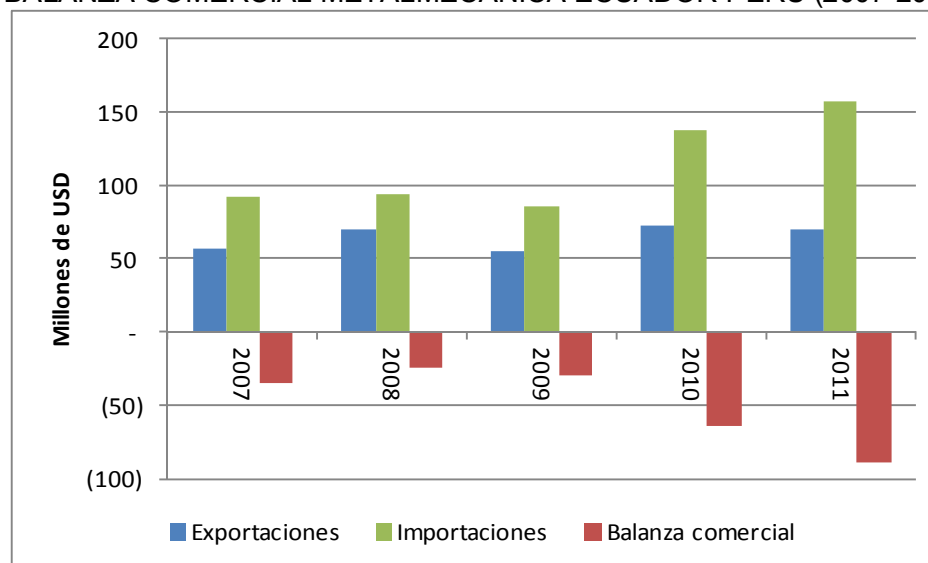
<sup>23</sup> ASTM International es un organismo de normalización de los Estados Unidos de América.

en el período 2007-2010 el 10.4% de las exportaciones no tradicionales y el 14.0% de las exportaciones industrializadas (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011).

Si se analiza los productos de acuerdo a su participación en las exportaciones se destacan: las demás cocinas de combustibles gaseosas; desperdicios y desechos de cobre; las demás partes de máquinas de sonde o de perforación; latas o botes para ser cerrados por soldaduras; combinaciones de refrigerador y congelador de volumen superior o igual a 269 litros pero inferior a 382 litros; los demás tubos y perfiles; productos que en total representaron más del 80% de la oferta exportable del sector. Los principales destinos de exportación de los bienes producidos en esta industria son países de la región como: Colombia, Perú, Venezuela, Panamá y México. El reto de esta industria es ingresar en mercados con gran demanda y con una demanda potencial comprobada como son: Estados Unidos, China, Alemania, Francia, la República de Corea, entre otros (PRO ECUADOR, 2011).

Con respecto al comercio con el Perú en esta industria, según información del Banco Central del Ecuador, la balanza comercial ecuatoriana es deficitaria en USD 69.18 millones en 2011. Además que mientras para Ecuador sus exportaciones de la industria apenas representan el 3.92% del total exportado al Perú, las importaciones representan el 13.82% del total de importaciones al país vecino. Los principales productos importados son cátodos de cobre refinado y sus aleaciones, cables aislados para electricidad de cobre, alambres de cobre, cinc en bruto, otras máquinas y aparatos mecánicos y tapas corona para botellas; en total estos productos representan el 60% de las importaciones de productos peruanos de la industria metalmecánica. En el gráfico 19 se puede apreciar la balanza comercial de la industria entre Ecuador y Perú en el período 2007-2011:

GRÁFICO 19  
BALANZA COMERCIAL METALMECÁNICA ECUADOR-PERÚ (2007-2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### Perspectivas del Sector

A nivel de América Latina, la industria metalmeccánica, presenta un panorama productivo revitalizado y un mercado en expansión después de la crisis internacional de 2009 y para 2012 se ha pronosticado un crecimiento de la industria metalmeccánica en la región del 3.7%. Estas previsiones han hecho que el sector se vuelva más favorable para la inversión privada. Las expectativas son: recuperar el mercado perdido por la crisis, consolidar las tasas de crecimiento y aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado internacional (PRO ECUADOR, 2011).

Adicionalmente, el desarrollo en esta industria está relacionado al crecimiento de los precios del petróleo. Éstos mantienen histórica relación con la evolución del precio del acero y la demanda de la metalmeccánica (PRO ECUADOR, 2011). Según un sondeo de la agencia de noticias Reuters los precios del petróleo se mantendrán por encima de USD 100 el barril. Los factores serían una caída de los inventarios, una oferta estrecha y la sólida demanda de los mercados emergentes. Se estima un precio de 107 dólares por barril en el 2012 y 113 dólares en el 2013 (AMÉRICA ECONOMÍA, 2011).

En la industria ecuatoriana se espera que en el período 2012-2014, el crecimiento de las ventas del sector, gracias a los grandes proyectos del gobierno en siderúrgica, infraestructura, minería y energía; sea de un 30% y el crecimiento de empleo un 10% para cada año. Para el período 2015-2018 se estima un crecimiento menos acelerado del orden del 5% ya que las obras de infraestructura se encontrarían en fase terminal. En el mismo período se estima que el crecimiento del empleo en el sector será de un 3% para cada período (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011).

#### **2.2.4 Condiciones de operación y tributarias de las empresas ecuatorianas**

##### **Entidades reguladoras de negocios**

Las organizaciones administrativas que han sido creadas en el Ecuador para legislar y vigilar las prácticas nacionales de negocios son:

- **Superintendencia de Bancos:** La Superintendencia de Bancos es el organismo encargado de regular las instituciones bancarias públicas y privadas, compañías financieras, compañías de seguros, bancos comerciales, compañías de tarjetas de crédito, casas de cambio y otras intermediarias financieras. La Superintendencia de Bancos supervisa y verifica estados financieros y puede intervenir en todas las instituciones financieras.
- **Superintendencia de Compañías:** La Superintendencia de Compañías regula y revisa los estados financieros de las compañías que operan en el Ecuador (con excepción de las instituciones financieras). Toda entidad legal que efectúa actividades empresariales está sujeta a su control. La Superintendencia de Compañías también supervisa las actividades de las Bolsas de Valores.
- **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE):** Autoridad aduanera, tiene como función el control sobre las actividades de comercio exterior (importaciones y exportaciones). Ejerce la potestad recaudatoria de toda

tasa, arancel o impuesto de naturaleza aduanera, además de conocer y resolver los reclamos administrativos en materia de aduanas.

- **Servicio de Rentas Internas (SRI):** Administración Tributaria en el Ecuador. Su función es la de ejercer la determinación, recaudación y control de todos los tributos internos del Estado (cuyo control no esté asignado a otra institución). Adicionalmente es el ente que se encarga de conocer y resolver las peticiones, reclamos y recursos de carácter tributario que se pongan en su conocimiento; así como también, absolver consultas que se le propongan.
- **Ministerio de Relaciones Laborales (MRL):** El Ministerio de Relaciones Laborales se encarga de controlar el cumplimiento de las obligaciones de los empleadores, establecidos en el Código del Trabajo; además lleva el registro de las asociaciones de trabajadores y empleadores. Puede conocer y resolver los trámites de desahucio y visto bueno planteados, ya sea por parte de empleador o por el trabajador, así como imponer sanciones en caso de incumplimiento de las normas establecidas para el ámbito laboral (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Creación de una empresa en Ecuador**

Para constituir los diferentes tipos de empresas existentes en el Ecuador, básicamente las únicas diferencias se encuentran en la definición del tipo de compañía y salvo una sola exigencia financiera, se deben seguir los mismos pasos para constituir una u otra. En Ecuador existe un programa de ventanilla única<sup>24</sup>, con lo cual se busca agilizar los trámites. A continuación se presenta un resumen del proceso para constituir una empresa en el Ecuador:

1. Se debe decidir qué tipo de compañía se va a constituir.
2. Escoger el nombre de la empresa.
3. Reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
4. Abrir la cuenta de integración de capital en cualquier institución bancaria (los montos mínimos para cada tipo de empresa se encuentran descritos más adelante<sup>25</sup>)

---

<sup>24</sup> Constituye el agrupamiento en una sola instancia u organismo, de todos los trámites diferentes que el ciudadano debe realizar ante la administración pública

<sup>25</sup> Infra, p.105

5. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía, en cualquier notaría.
6. Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
7. Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de 48 horas.
8. Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
9. Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
10. Inscribir en el Municipio del Cantón las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.
11. Establecer quiénes van a ser el Representante Legal y el administrador de la empresa.
12. Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador.
13. Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la cédula de identidad o pasaporte de los mismos, formulario de RUC lleno y firmado por el representante; y copia de pago de luz, agua o teléfono.
14. Esperar a que la Superintendencia posterior a la revisión de los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
15. Entregar en el SRI toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.
16. Acercarse al IESS para registrar la empresa en la historia laboral con copia de RUC, copia de cédula de identidad y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en ministerio de trabajo y copia de último pago de agua, luz o teléfono (ERNST & YOUNG, 2012).

## Tipos de empresas en el Ecuador

Existen diversos tipos societarios que pueden ser utilizados por los inversionistas para la puesta en marcha de un negocio en Ecuador. Las formas más utilizadas por los inversionistas extranjeros son:

- **Compañía Anónima:** Requiere para su constitución un mínimo de dos accionistas (personas jurídicas o personas naturales). No existen restricciones para accionistas extranjeros. El capital mínimo para su constitución es de USD 800. Su capital se encuentra dividido en acciones, libremente negociables, que corresponden a la contribución de los accionistas. Las obligaciones de los socios se encuentran limitadas hasta el valor de las acciones que poseen.
- **Compañías de Responsabilidad Limitada:** Requiere un mínimo de dos socios y puede tener hasta un máximo de quince (tanto personas naturales como jurídicas). El capital mínimo para su constitución es de USD 400. Los socios tienen responsabilidad social hasta el monto de sus aportaciones. Las participaciones que constituyen el capital social, no son susceptibles de embargo y no son negociables. Los bancos y compañías de seguros no pueden ser compañías de responsabilidad limitada.
- **Sucursal de Compañía Extranjera:** Las compañías extranjeras pueden operar mediante una sucursal domiciliada en el Ecuador. Para que una compañía constituida en el extranjero pueda ejercer sus actividades en territorio ecuatoriano deberá: i) comprobar que está legalmente constituida de acuerdo con la ley del país en el que se hubiere organizado; que puede acordar la creación de sucursales y que tiene facultad para negociar en el exterior; ii) tener permanentemente en Ecuador, cuando menos, un representante, que deberá ser residente y deberá contar con amplias facultades para cumplir con todos los actos, negocios jurídicos y obligaciones de la empresa; iii) presentar ante la Superintendencia de Compañías los documentos constitutivos y los estatutos de la compañía, además de un certificado expedido por el Cónsul del Ecuador que acredite estar constituida y autorizada en el país de su domicilio y que tiene facultad para negociar en el exterior; iv) presentar el poder otorgado al representante y una

certificación en la que consten la resolución de la compañía de operar en el Ecuador; y por último v) los agentes de compañías extranjeras deberán inscribirse en la Cámara de Comercio del domicilio principal de sus negocios. El capital mínimo asignado para este tipo de empresas es de USD 2,000.

- **Empresas Holding:** Es la compañía que tiene por objeto comprar acciones o participaciones en otras compañías, con el propósito de vincularlas y ejercer el control de ellas y así conformar un grupo de negocios.
- **Joint Venture:** Para constituir estas compañías aplican las mismas normas que para las compañías anónimas.
- **Compañías de economía Mixta:** Empresas de un mínimo de dos accionistas de los cuales al menos uno debe ser una persona jurídica de derecho público. Para constituir estas compañías en lo demás aplican las mismas normas que para las compañías anónimas (ERNST & YOUNG, 2012).

### Régimen tributario

Las compañías constituidas en el Ecuador se encuentran sujetas a impuestos directos, impuestos indirectos, contribuciones y tasas que se presentan en la tabla 5, posteriormente se detallarán todos los que podrían ser aplicables para una filial dedicada a la manufactura de productos de la industria metalmecánica en Ecuador.

TABLA 5  
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y TASAS EMPRESAS ECUATORIANAS

Impuestos Directos	Impuestos Indirectos	Impuestos Municipales	Otros Impuestos
Impuesto a la renta de sociedades	Impuesto al Valor Agregado	Patente municipal	Impuesto ambiental a la contaminación vehicular
Retenciones en la fuente de impuesto a la renta	Impuesto a los Consumos Especiales	Activos Totales	Tierras rurales
	Impuesto a la Salida de Divisas		Activos en el exterior

Impuestos Directos	Impuestos Indirectos	Impuestos Municipales	Otros Impuestos
			Impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables

Fuente: Ernst & Young  
 Elaborado por: Ernst & Young  
 Recopilado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## Impuesto a la renta de sociedades

Según lo estipulado en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, las compañías residentes en el Ecuador tributarán a la tasa del 23% de impuesto a la renta global para el ejercicio fiscal 2012 (a partir de 2013 en adelante, la tasa de impuesto a la renta será del 22%). Adicionalmente, acogiendo al código de la producción una compañía que realice una nueva inversión productiva en el sector de la metalmecánica y se encuentre fuera de las jurisdicciones urbanas del Distrito Metropolitano de Quito o del Cantón Guayaquil, tendrá una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles a dicha inversión.

El porcentaje de impuesto se aplica sobre la renta neta, determinada deduciendo los gastos y costos incurridos en la generación de las rentas. La base imponible para el cálculo del impuesto a la renta se determina después de deducir de la renta neta, la participación de las utilidades para los trabajadores, la misma que desde hace algunos años es del 15% de la renta neta (ERNST & YOUNG, 2012).

Desde 2010 se paga un anticipo de impuesto a la renta que es el resultado de calcular: el 0.2% del patrimonio total, más el 0.2% del total de costos y gastos deducibles, más el 0.4% del activo total y más el 0.4% de los ingresos gravables. Este valor no se devuelve al contribuyente por ningún concepto; se lo reserva como crédito tributario en el caso de que la empresa haya tenido pérdidas reales, o el impuesto a pagar sea menor al anticipo pagado. Este anticipo se paga en julio y septiembre del año en curso. Cuando las cifras tributarias sean positivas se liquidará todos los haberes reservados (ERNST & YOUNG, 2012). De acuerdo al

Código de la Producción Vigente las sociedades recién constituidas y las nuevas inversiones están sujetas al pago de este anticipo después del quinto año de operación efectiva.

Adicionalmente, según el Código de la Producción Vigente Las sociedades que reinviertan sus utilidades podrán obtener una reducción del 10% sobre la tarifa de impuesto a la renta siempre que dichas utilidades se reinviertan en<sup>26</sup>:

- Maquinarias o equipos nuevos que se utilicen para su actividad productiva.
- Bienes relacionados con investigación y tecnología que mejoren productividad, generen diversificación productiva e incremento de empleo (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

### **Retenciones en la Fuente de impuesto a la renta**

Las compañías ecuatorianas actúan como agentes de retención del impuesto a la renta en los pagos que hacen a individuos u organizaciones que les proveen bienes y servicios. En general, las empresas deben retener el 23% para el ejercicio fiscal 2012 (a partir del 2013 en adelante la retención en la fuente será del 22%) de los pagos, remesas o transferencias que efectúen al exterior. Para transacciones locales los porcentajes de retención varían entre el 1% y el 10%. (ERNST & YOUNG, 2012)

### **Impuesto al valor agregado (IVA)**

El IVA grava la transferencia de bienes y servicios con una tasa del 12%. Existen algunas transferencias que tienen una tarifa del 0% o que están exentas del pago del IVA: productos alimenticios no procesados, medicinas, productos veterinarios, materia prima, maquinaria y equipo agrarios importados, entre otros. También algunos servicios están sujetos a la tarifa del 0% por ejemplo la exportación de servicios, los servicios de transporte de pasajeros y de carga,

---

<sup>26</sup> En casos excepcionales y debidamente justificados con un informe técnico del Consejo de la Producción y de la Política Económica, el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo podrá establecer otros activos productivos sobre los que se reinvierta las utilidades, para obtener el descuento.

servicios médicos, los servicios públicos, servicios prestados por entidades públicas, entre otros (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto Consumos Especiales (ICE)**

Es el impuesto al consumo de bienes y servicios específicos, nacionales o importados, tales como: cigarros, vehículos, cerveza, licores, bebidas gasificadas, prestación servicios de televisión por cable, entre otros. Se aplica una tasa variable de entre el 5% y el 150% calculado sobre el valor de venta antes del IVA y no es imputable para el IVA (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto a la salida de divisas (ISD)**

Este impuesto grava sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior con una tarifa del 5%. La base imponible del ISD es el monto del traslado de divisas, de la acreditación o depósito, o el monto del cheque, transferencia o giro al exterior. Adicionalmente se gravan las exportaciones cuando las divisas no ingresen al Ecuador en un lapso de 180 días. Este impuesto podrá ser utilizado como crédito tributario por 5 años, siempre que el impuesto se relacione con la importación de las materias primas, insumos y bienes de capital incorporados en procesos productivos (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Patente Municipal**

La base del impuesto anual de patente será en función del patrimonio con el que operen las empresas dentro del cantón donde están domiciliadas y que conste en los libros o registros contables al cierre del ejercicio económico del año inmediato anterior. Este impuesto no puede superar los USD 15,000 (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Activos Totales**

La base de este impuesto está constituida por el total de los activos, incluyendo los activos contingentes, al que se deducirá las obligaciones de hasta un año plazo y los pasivos contingentes, que consten en el balance general al cierre del ejercicio económico del año inmediato anterior, presentado a las entidades de control. La tarifa es el 1.5 por mil del total de estos activos (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Tierras Rurales**

Este impuesto grava a la propiedad o posesión de tierras de superficie superior a 25 hectáreas en el sector rural, según la delimitación efectuada en el catastro de cada gobierno municipal. Para la Región Amazónica y similares existe trato preferencial en las hectáreas no gravadas (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular**

Impuesto que grava la contaminación del ambiente producida por el uso de vehículos motorizados de transporte terrestre. Este impuesto es aplicable a los automotores con motores de tamaño mayor de 1,500 centímetro cúbicos y también toma en consideración la antigüedad del vehículo (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Precios de Transferencia**

Además de las normativas tributarias mencionadas, en Ecuador todas las compañías que tienen transacciones con compañías relacionadas deben cumplir la normativa de precios de transferencia vigente. El régimen de precios de transferencia en Ecuador se basa en cumplir el Principio de Plena Competencia<sup>27</sup> o *Arm's Length* entre partes relacionadas, según las reglas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

---

<sup>27</sup> El Principio de Plena Competencia es un término económico que cuando se establezcan transacciones comerciales o financieras entre dos partes relacionadas, éstas no deberán diferir de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes.

Las actividades desarrolladas con partes relacionadas pueden estar exoneradas del régimen de precios de transferencia siempre y cuando:

- El impuesto a la renta pagado sea mayor al 3% de los ingresos gravados.
- No se realicen transacciones con paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición.
- No se mantenga un contrato con el Gobierno para la exploración y explotación de recursos no renovables (ERNST & YOUNG, 2012).

### Régimen aduanero ecuatoriano

Los impuestos que pueden aplicar en caso de importaciones se describen a continuación<sup>28</sup>:

TABLA 6  
IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES ECUADOR

<b>Derechos Arancelarios Ad Valorem</b>	Arancel cobrado a las mercancías. Es un porcentaje variable según el bien importado (entre 0% y 40%) calculado sobre el valor CIF de la importación.
<b>Contribución FODINFA</b>	0.5% del valor CIF de la importación para el Fondo de Desarrollo de la Infancia - FODINFA (con excepción de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de uso humano y veterinario).
<b>Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)</b>	Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen (entre 10% y 100%).
<b>Impuesto al valor Agregado (IVA)</b>	12%, con excepción de algunos bienes gravados con 0%. Es calculado sobre el valor CIF más impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación.

Fuente: Ernst & Young  
Elaborado por: Ernst & Young

Adicionalmente, en Ecuador existen regímenes suspensivos de impuestos para las importaciones además de otros regímenes aduaneros. En general las exportaciones no pagan derechos arancelarios, IVA e ICE (ERNST & YOUNG, 2012). A partir de la publicación del Código de la Producción Vigente ya no existe

<sup>28</sup> Existen ciertas importaciones que están restringidas

el régimen de maquila en Ecuador y tampoco las Zonas Francas que fueron reemplazadas por las ZEDE (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Como se mencionó<sup>29</sup> las ZEDE son consideradas destinos aduaneros por tanto, ni los administradores ni los operadores deberán efectuar el pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, mientras permanezcan en el territorio delimitado de la ZEDE, siempre y cuando sean necesarios para el desarrollo de las actividades autorizada a operar. Adicionalmente, los administradores u operadores de una ZEDE obtendrán una rebaja adicional de 5 puntos porcentuales en la tarifa del IR (es decir pagarán 18% en 2012 y 17% desde 2013 en adelante) (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

### **Régimen Laboral**

Con relación al ámbito de la investigación, de acuerdo con la Constitución de la República del Ecuador el trabajo es un derecho y un deber social. En general todo trabajo debe ser remunerado. En Ecuador, de acuerdo al Mandato Constituyente No. 8, se prohíbe la tercerización, la intermediación laboral<sup>30</sup>, la contratación laboral por horas y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo (ERNST & YOUNG, 2012).

La remuneración mínima que perciben los trabajadores en el Ecuador es el Salario Básico Unificado el mismo que para 2012 es de USD 292. Adicional a este rubro y de acuerdo a lo estipulado en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, desde 2011 aquellas empresas que no cubran el Salario Digno para la totalidad de sus trabajadores, deberán calcular una compensación económica obligatoria que será pagada como aporte para alcanzar el Salario Digno, únicamente a favor de aquellos trabajadores que durante el año hubieran percibido un salario inferior. Para el pago de la Compensación Económica, el empleador deberá destinar un porcentaje equivalente de hasta el 100% de las utilidades del ejercicio, de ser necesario.

---

<sup>29</sup> Supra, p.16

<sup>30</sup> Según el artículo 3 del Mandato Constituyente No 8, sin embargo se establece que podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias en las áreas de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.

El Salario Digno mensual está determinado por el Ministerio de Relaciones Laborales de acuerdo al costo de la canasta básica familiar dividido para el número de perceptores del hogar (información determinada por el organismo rector de las estadísticas y censos nacionales oficiales del país, el Instituto de Estadística y Censos, INEC). El Salario Digno para 2011 fue establecido en USD 350.70 mensuales (ERNST & YOUNG, 2012). Para determinar si un trabajador recibe el salario digno se sumarán los siguientes rubros que reciben los trabajadores en el Ecuador:

- *El sueldo o salario mensual;*
- *La decimotercera remuneración dividida para 12, cuyo período de cálculo y pago estará acorde a lo establecido en el Art. 111 del Código del Trabajo;*
- *La decimocuarta remuneración dividida para doce, cuyo período de cálculo y pago estará acorde a lo señalado en el Art. 113 del Código del Trabajo;*
- *Las comisiones variables que pague el empleador a los trabajadores que obedezcan a prácticas mercantiles legítimas y usuales;*
- *El monto de la Participación del trabajador en utilidades de la empresa de conformidad con la Ley, divididas para doce;*
- *Los beneficios adicionales percibidos en dinero por el trabajador por contratos colectivos que no constituyan obligaciones legales y las contribuciones voluntarias periódicas hechas en dinero por el empleador a sus trabajadores; y,*
- *Los fondos de reserva (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 11)*

La jornada máxima de trabajo en Ecuador es de ocho horas diarias, es decir cuarenta horas semanales. La jornada nocturna, entre las 19:00 y las 06:00 del día siguiente, podrá tener la misma duración, pero con un recargo de 25% de la diurna. La jornada de trabajo podrá exceder del límite legalmente fijado por acuerdo entre las partes, siempre que se proceda con autorización del inspector de trabajo, las horas extra no podrán ser mayores a cuatro en un día y doce a la semana, entre las 6:00 y 24:00 tendrán un recargo del 50%, entre las 24:00 y las 6:00 tendrán un recargo de 100% al igual que los días domingos (ERNST & YOUNG, 2012).

Los trabajadores en el Ecuador tienen derecho a período ininterrumpido de quince días de descanso pagados al año, incluidos los días no laborables. Además de los sábados y domingos, son días de descanso obligatorio los siguientes: 1 de enero, viernes santo, 1 y 24 de mayo, 10 de agosto, 9 de octubre, 2 y 3 de noviembre y 25 de diciembre (ERNST & YOUNG, 2012).

Adicionalmente, todas las personas naturales o jurídicas que contraten trabajadores en relación de dependencia tienen la obligación de afiliarse a sus trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) desde el primer día, para lo cual deberá registrarse como empleador ante esta institución y obtener un número patronal en el IESS. Empleadores y empleados deben cumplir mensualmente con las contribuciones obligatorias del para el IESS. El empleado entrega el 9.35% de su salario mensual y el empleador paga un 11.15% de la remuneración mensual del empleado como contribución. También el empleador deberá pagar un 0.5% de la remuneración mensual del empleado para el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) y un 0.5% para el Instituto Ecuatoriano de Educación y Crédito Educativo (IECE) (ERNST & YOUNG, 2012).

## **2.2.5 Facilidades para emprender negocios, tratados comerciales suscritos por el Ecuador**

### **Facilidad para emprender negocios**

Según el Doing Business<sup>31</sup> 2012 del Banco Mundial, Ecuador ocupa el puesto 130 del ranking de los países para hacer negocios y emprendimientos de un total de 183 economías, lo cual lo ubica como una de las economías con más bajo ranking de la región solo por encima de Bolivia, Surinam, Haití y Venezuela (BANCO MUNDIAL, 2011). Por su parte la revista Forbes lo ubica en la posición 114 por encima de Honduras, Bolivia, Haití y Venezuela (FORBES, 2011). En los Anexos se muestra la tabla con los indicadores del Ecuador con relación a su facilidad para hacer negocios según el Doing Business.

En el reporte de competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial se puede destacar que Ecuador ha experimentado un moderado aumento en su posición en el ranking pasando del puesto 105 al 101. Es la primera vez que Ecuador incrementa su posición desde 2007 cuando se cambió la forma de cálculo a la vigente que divide los resultados obtenidos por la la Encuesta de Opinión Ejecutiva y la información obtenida a través de datos públicos en 12 pilares. Además, el informe resalta que en una época de inestabilidad económica Ecuador

---

<sup>31</sup> El Proyecto Doing Business proporciona una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su puesta en práctica en 183 economías y ciudades seleccionadas en el ámbito subnacional y regional.

ha mejorado sustancialmente en el pilar de estabilidad macroeconómica pasando del puesto 55 entre 139 países al puesto 40 entre 142 países, debido a una baja inflación. Se resalta que el problema más grave para hacer negocios en Ecuador es la corrupción (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011). En los Anexos se presenta la información que conforma este índice en cada uno de los pilares para la economía ecuatoriana.

Adicionalmente, según el Índice de Percepción de la Corrupción en el sector público<sup>32</sup> de Transparencia Internacional, que califica en una escala de 10 (transparente) a 0 (corrupto), Ecuador obtuvo una calificación de 2.7, lo que lo sitúa en el puesto 120 de un total de 182. Esto quiere decir que el país ocupa noveno puesto de países más corruptos en el hemisferio y el séptimo en América Latina. A juicio de Transparencia Internacional, los países latinoamericanos que puntúan bajo en la tabla sufren de una débil institucionalidad. No obstante, más de la mitad de los países involucrados en el estudio obtienen puntuaciones inferiores a 5.0 y de los países sudamericanos tan sólo Chile (7.2) y Uruguay (7.0) obtienen calificaciones superiores a 5.0 (INTERNATIONAL TRANSPARENCY, 2011).

Los informes de Transparencia Internacional y el Foro Económico Mundial han sido rechazados por el presidente del Ecuador, Rafael Correa, quien ha manifestado que estos informes se realizan a través de cuestionarios sin valor estadístico, pues sólo se hacen a grupos de personas que pertenecen a las clases altas tradicionales (DIARIO HOY, 2011).

Por otra parte, en lo respectivo a indicadores de confianza el Índice de Confianza Empresarial (ICE), a diciembre de 2011 alcanzó los 774.4 puntos base, registrando un incremento de 19 puntos con respecto al mes previo (755.4 puntos) (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011). Al comparar este Índice con el puntaje registrado en diciembre de 2010 (587.2) (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010) se observa un incremento en la tasa de variación anual del 31.9%. Estos resultados reflejan que las expectativas y confianzas del sector productivo y de los empresarios siguen incrementándose.

---

<sup>32</sup> La corrupción está definida por Transparencia Internacional como el abuso del poder encomendado para el beneficio privado

El Estudio Mensual de Opinión Empresarial abarca 800 empresas de cuatro ramas de actividad económica: Industria, Comercio, Construcción y Servicios. De los sectores analizados, el sector Servicios muestra la mayor variación anual con un incremento del 43.3.7%, seguido por el sector de Construcción con un aumento de 42.06%, el sector Industrial con una variación positiva de 25.90% y el sector del Comercio con 24.86%. Es posible apreciar un significativo aumento de la confianza empresarial desde 2010 en todos los sectores analizados (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011).

### **Garantías a la inversión extranjera**

Fiel al compromiso de la Decisión 291 de la Comisión de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Ecuador ha expedido un conjunto de normas, que establecen el marco general del tratamiento a la inversión extranjera cuyo objetivo es: consagrar los más amplios beneficios y la imposición de las menores restricciones posibles para la inversión extranjera. Los cuerpos normativos aplicables para las inversiones en el Ecuador son: (i) Ley de Promoción de Garantía de Inversiones, (ii) Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), y, (iii) el Texto Unificado de Legislación del MIPRO (ERNST & YOUNG 2012).

En Ecuador se han establecido las siguientes garantías para la inversión extranjera:

- Trato igualitario y no discriminatorio
- Libre transferencia al exterior, en divisas, de las utilidades que haya generado la inversión.
- Libre remisión de recursos obtenidos por la venta de acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, previo pago de los impuestos correspondientes.
- Aprovechamiento de las ventajas derivadas de la aplicación del Programa de Liberación de la Comunidad Andina, así como de las preferencias arancelarias, otorgadas por terceros países al Ecuador.

- Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación y similares en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales.
- Estabilidad tributaria (ERNST & YOUNG 2012).

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que los inversores extranjeros podrán suscribir contratos de inversión para obtener estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de dichos contratos. Para este propósito se considera con derecho a este tratamiento las inversiones registradas (según la normativa vigente toda inversión extranjera debe ser registrada en el Banco Central del Ecuador) cuyo valor mínimo ascienda a USD 250,000 (PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2011).

### **Organismos para promoción de las inversiones**

En Ecuador los organismos e instituciones públicas que promueven e impulsan las relaciones comerciales son: el Ministerio de Industria y Productividad, el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (a través del programa InvestEcuador), el Instituto de Promoción de exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador), el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). Las organizaciones e instituciones privadas con mayor actividad en el impulso de las inversiones son las Cámaras de Comercio (Guayaquil, Quito, Colombo - Ecuatoriana), las cámaras de la Pequeña Industria y la Corporación de Promoción y Exportaciones e Inversiones (CORPEI) (ERNST & YOUNG 2012).

### **Acuerdos Comerciales**

Con respecto a los Acuerdos comerciales, el Ecuador participa en acuerdos comerciales regionales y acuerdos comerciales bilaterales mostrados en la tabla 7:

**TABLA 7  
ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR EN VIGOR**

<b>Acuerdos multilaterales</b>
Miembro de la OMC
<b>Uniones aduaneras</b>
Comunidad Andina
<b>Acuerdos Marco</b>
Comunidad Andina (CAN) – Mercosur
<b>Acuerdos Parciales</b>
Comunidad Andina - Argentina
Comunidad Andina - Brasil
Cuba
Chile
México
Paraguay
Uruguay

Fuente: Organización de los Estados Americanos, Sistema de información sobre Comercio Exterior,  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Además, Ecuador posee tratados bilaterales de inversión que tienen por finalidad establecer garantías de trato, protección y acceso a mecanismos internacionales de solución de controversias aplicables a inversiones con 22 países:

- Alemania
- Argentina
- Bolivia
- Canadá
- Chile
- China
- Costa Rica
- El Salvador
- España
- Estados Unidos
- Finlandia
- Francia
- Honduras
- Nicaragua

- Paraguay
- Perú
- Países Bajos
- Suecia
- Suiza
- Reino Unido
- República Dominicana
- Venezuela

### **Tratados Internacionales para evitar la Doble Tributación**

Ecuador tiene suscrito tratados para evitar la doble tributación internacional<sup>33</sup> con los siguientes países: Países de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Perú y Bolivia), Alemania, Argentina, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, España, Francia, Italia, México, Rumania, Uruguay, Suiza y Corea del Sur (ERNST & YOUNG 2012).

## **2.3 Situación Socio-Económica de Perú**

### **2.3.1. Antecedentes, situación política y social del Perú**

Perú es el tercer país más grande de Sudamérica en cuanto a extensión con 1,285,216 km<sup>2</sup>. Su capital es la ciudad de Lima, la ciudad costera más poblada del Pacífico sur con 9 millones de habitantes. El país está localizado en la costa oeste del continente americano y tiene como fronteras a Ecuador y Colombia por el norte, Brasil al este, Chile y Bolivia al sur y por el occidente el Océano Pacífico (ERNST & YOUNG, 2012).

Es una República compuesta por 25 gobiernos regionales (departamentos) que abarcan tres grandes regiones naturales:

- 1. Región Costa:** Una estrecha franja desértica de aproximadamente 3,080 km de perímetro marítimo y que recorre la costa del Océano Pacífico;

---

<sup>33</sup> Situación por la cual una misma renta o un mismo bien resulta sujeto a imposición en dos o más países, por la totalidad o parte de su importe, durante un mismo período impositivo.

2. **Región Andina:** Región atravesada por la Cordillera de los Andes y que ocupa un 31% del territorio peruano;
3. **Región Selva:** Ubicada en la cuenca amazónica al este de la Cordillera de los Andes ocupando el 57% del territorio peruano teniendo como su límite al Brasil (ERNST & YOUNG, 2012).

La población del Perú en 2011 fue de 29,399,817 habitantes. La mayoría de la población vive en la Región Costa (54.6%), Seguido de la Región Sierra (32.0%) y por último la Región Selva (13.4%). El 77.6% de la población es urbana, mientras que el restante 22.4% reside en las zonas rurales del país. En Perú los principales idiomas son el español, el quechua y el aimara. La religión de la mayoría de la población es la católica, aunque el estado es laico y se practica la libertad de culto (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Gobierno y Sistema Político**

De acuerdo a la Constitución Política de 1993 la República del Perú tiene un sistema de gobierno presidencialista, unitario y descentralizado. Está compuesto por tres poderes: el ejecutivo (ejercido por el Presidente de la República y sus ministros), el legislativo (el cual reside en el congreso y consta de una cámara única de 130 congresistas) y el poder judicial (compuesto por la Corte Suprema, Cortes Superiores y jueces de primera instancia) (ERNST & YOUNG, 2012).

El Presidente de la República y los miembros del congreso son elegidos directamente por voto popular cada cinco años. El gobierno está presidido desde 2011 por el presidente Ollanta Humala Tasso quien finalizará su mandato en 2016. El voto es obligatorio para todos los ciudadanos mayores de 18 años (ERNST & YOUNG, 2012).

**TABLA 8**  
**CARACTERÍSTICAS SISTEMA DE GOBIERNO PERUANO**

Ejecutivo	
Tipo de Estado	República presidencialista
Ejercicio del poder del presidente	Jefe de Estado y de Gobierno
Duración del mandato	5 años
Reelección inmediata	No
Fecha de cambio de gobierno	28 de julio
Próximo cambio de gobierno	2016
Legislativo	
Congreso Nacional	Unicameral
Duración del mandato	5 años
Judicial	
Instancia máxima Corte Suprema Compuesto por:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Corte Suprema, en Lima</li> <li>➤ Salas superiores, en cada Distrito Judicial</li> <li>➤ Juzgados de Primera Instancia, en cada provincia</li> <li>➤ Juzgados de Paz, en cada distrito</li> </ul>	
Otros organismos	
Tribunal Constitucional Defensoría del Pueblo Consejo Nacional de la Magistratura Contraloría General de la República	

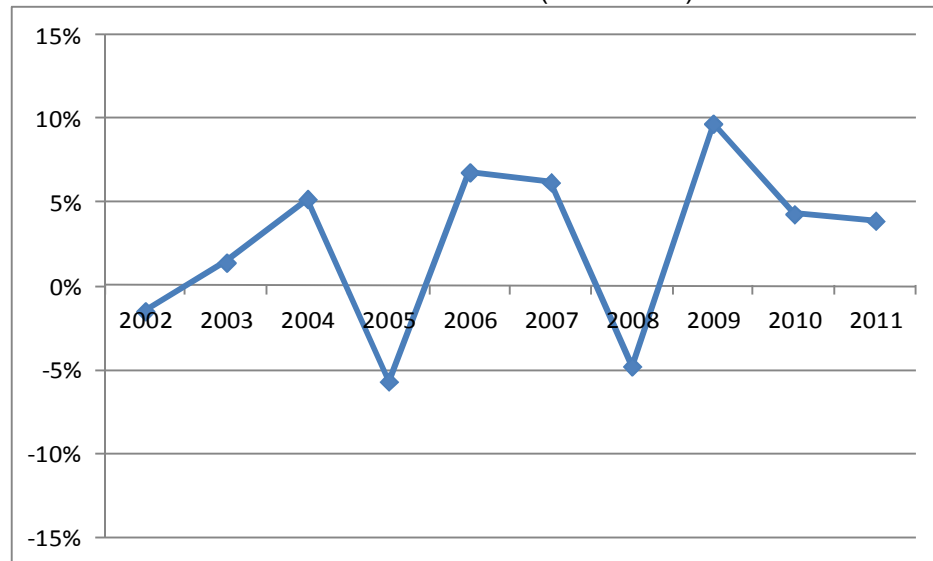
Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Ernst & Young

Las principales ciudades del Perú son: Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Lima, Ica, Tumbes, Moquegua y Tacna, en la región costa; Arequipa, Cajamarca, Ayacucho, Huancayo y Cusco, en la región andina; Iquitos, Pucallpa, Tarapoto y Juanjuí, en la región selva. A excepción de las ciudades de Chimbote, Tarapoto y Juanjuí, todas estas ciudades son capitales departamentales (ERNST & YOUNG, 2012).

La moneda peruana es el Nuevo Sol (S/.). Perú tiene un tipo de cambio de libre movimiento; aunque se puede observar intervenciones de política cambiaria por parte del Banco Central de Reserva. No existen restricciones o limitaciones para contar con cuentas bancarias en moneda extranjera o para remitir fondos desde y al extranjero. Al 30 de diciembre de 2011 un nuevo sol se cotizaba en USD 0.3706. El tipo de cambio peruano es considerado uno de los más estables de la región latinoamericana. La apreciación anual del Nuevo Sol fue del 3.9%. Para 2012 la apreciación de la moneda se estima estará en el orden del 1.9%. En el gráfico 20 se presenta la evolución de la apreciación o devaluación de la moneda en el período 2002-2011 (ERNST & YOUNG, 2012).

GRÁFICO 20  
EVOLUCIÓN COTIZACIÓN NUEVO SOL (2002-2011)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Al igual que sucede con Ecuador en Perú existe una alta concentración en la distribución de los ingresos. El 10% de la población más pobre en el Perú percibe el 1.4% de la riqueza nacional mientras que el 10% más rico recibe el 35.9% (BANCO MUNDIAL, 2012). En Perú la pobreza a nivel urbano alcanza al 19.1% de la población y a nivel rural al 54.2%. La pobreza a nivel nacional es 26.5%. El porcentaje de personas que viven con menos de USD 2 y USD 1.25 son el 14.7% y el 5.9%, respectivamente (BANCO MUNDIAL, 2012). Si bien en porcentajes el Perú tiene indicadores ligeramente mejores a los del Ecuador debido al número de habitantes que existen estos datos significan que aproximadamente 7.93 millones de personas viven debajo del umbral de la pobreza (5.15 millones en Ecuador), de los cuales 4.36 están en las ciudades (2.45 en Ecuador) y 3.67 millones en el campo (2.70 millones en Ecuador).

### Infraestructura

Perú tiene aproximadamente 80,000 km de carretera, de los cuales un 15% está pavimentado. Sus principales vías son: la carretera Panamericana, que recorre más de 3,000 km por la costa y atraviesa 10 ciudades peruanas desde la frontera con Ecuador hasta Chile; la carretera Marginal de la Selva, que une a los

pueblos fronterizos con Ecuador con los pueblos del sur, cerca de la frontera con Bolivia; y la carretera Central, que une Lima con la sierra peruana (ERNST & YOUNG, 2012).

Perú tiene 58 aeropuertos con pistas pavimentadas, siendo el de mayor tráfico el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en el Callao a 14 Km de Lima. Otros aeropuertos internacionales son los de Cusco y Arequipa en el sur y los de Iquitos y Pucallpa en la Región Selva. Perú tiene una infraestructura portuaria compuesta por 14 puertos ubicados en el Pacífico. En Callao se encuentra el más grande puerto marítimo del Perú. Chimbote, Mataraní, Ilo y Paita son otros puertos con gran flujo comercial. Además se destaca el puerto fluvial de Iquitos, el cual está situado sobre el Río Amazonas, el mismo que tiene 2 muelles flotantes (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Eje Amazonas (IIRSA Norte)**

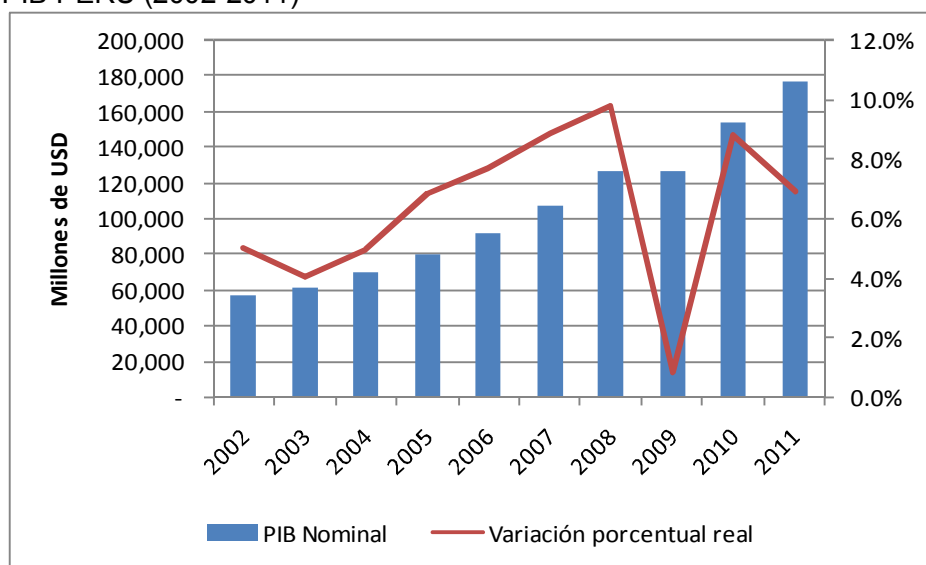
En el caso peruano, el desarrollo del Eje del Amazonas pasa por la explotación de los proyectos estratégicos, denominados: Eje Multimodal Amazonas Norte y Eje Multimodal Amazonas Centro, los cuales representan dos grandes vías multimodales para las costas peruanas con el estado de Amazonas de Brasil. El Eje Multimodal Amazonas Norte consiste en 960 km de la carretera Yurimaguas-Tarapoto-Rioja-Corral Quemado-Olmos-Piura-Paita ya construida, mientras que el Eje Multimodal Amazonas Centro aún no ha sido concesionado y consiste en la construcción, rehabilitación y mantenimiento de la carretera Pucallpa-Tingo María-Huánuco-la Oroya-Huancayo-Puente Ricardo Palma, con la finalidad de interconectar el principal centro urbano industrial del país (Lima), con el Brasil (ERNST & YOUNG, 2012).

### **2.3.2. Aspectos económicos del Perú**

En 2011 el Perú alcanzó un PIB nominal de USD 176,662 millones, lo cual representó un crecimiento real del 6.9% con respecto a 2010. Como se muestra en el gráfico 21 el Perú ha mantenido un crecimiento económico sostenido desde 2002; este crecimiento se adjudica básicamente a la inversión extranjera (que ha

crecido de año a año en el orden del 20%) y al crecimiento de la demanda interna (ERNST & YOUNG, 2012).

GRÁFICO 21  
PIB PERÚ (2002-2011)



Fuente: Banco Mundial  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

La tasa de crecimiento real del PIB ubica a la economía peruana como una de las de más rápido crecimiento en la región. En el período 2002-2011 el PIB del Perú se triplicó con una tasa de crecimiento anual compuesta del 6.51%, lo que ha convertido al país en una economía de ingresos medio y medio-alto. Este dinamismo ha sido impulsado por el alza de los precios mundiales de los *commodities*, políticas de mercado favorables a los inversionistas y agresivas estrategias de liberalización del comercio. Así mismo, según varias estimaciones, para 2012 y 2013 se espera que el Perú tendrá un crecimiento del 5.7% y 5.5%, respectivamente. Se espera que en 2012 la economía peruana sea la tercera de mayor crecimiento en América Latina y la primera en Sudamérica. El Fondo Monetario Internacional (FMI) considera al Perú una estrella en ascenso que forma parte de los mercados con crecimiento sostenido y menor vulnerabilidad (ERNST & YOUNG, 2012).

En la tabla 9 se presentan los sectores con variaciones más significativas en el PIB peruano. Con respecto a la información presentada, es notoria la

contribución de las industrias de servicios y de las manufacturas, particularmente las no primarias, que en conjunto representan más del 50% del PIB peruano, lo que deja a la economía de este país menos sensible a las variaciones de las materias primas o *commodities* (ERNST & YOUNG, 2012). Aunque de igual manera que en el Ecuador se esperan inversiones en los sectores de minas y canteras (se estima que de 2011 a 2021 se invertirán aproximadamente USD 52,198 millones en esta industria) con el objetivo de aprovechar los altos precios de minerales como el oro, la plata, el cobre y el zinc.

**TABLA 9**  
**ESTRUCTURA PORCENTUAL PIB PERÚ (A PRECIOS DE 2000)**

Industrias / Período	Proporción 2007	Proporción 2008	Proporción 2009	Proporción 2010	Proporción 2011
Agropecuario	7.9%	7.7%	7.8%	7.5%	7.2%
- Agrícola	4.8%	4.7%	4.7%	4.5%	4.3%
- Pecuario	2.4%	2.3%	2.4%	2.3%	2.3%
Pesca	0.5%	0.5%	0.4%	0.3%	0.4%
Minería	5.8%	5.7%	5.7%	5.2%	4.9%
- Minería metálica	4.9%	4.8%	4.7%	4.1%	3.7%
- Hidrocarburos	0.5%	0.5%	0.6%	0.7%	0.7%
Manufactura	15.7%	15.6%	14.3%	15.0%	14.8%
- Procesadores de recursos primarios	2.9%	2.8%	2.8%	2.5%	2.6%
- Manufactura no primaria	12.7%	12.6%	11.4%	12.3%	12.0%
Electricidad y agua	2.1%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Construcción	5.6%	5.9%	6.2%	6.7%	6.5%
Comercio	14.6%	15.0%	14.9%	15.0%	15.2%
Otros servicios	38.3%	37.9%	39.2%	38.7%	39.3%
Impuestos a los productos y derechos de importación	9.5%	9.6%	9.4%	9.6%	9.6%
<b>PIB TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## **Panorama Comercial y de Consumo**

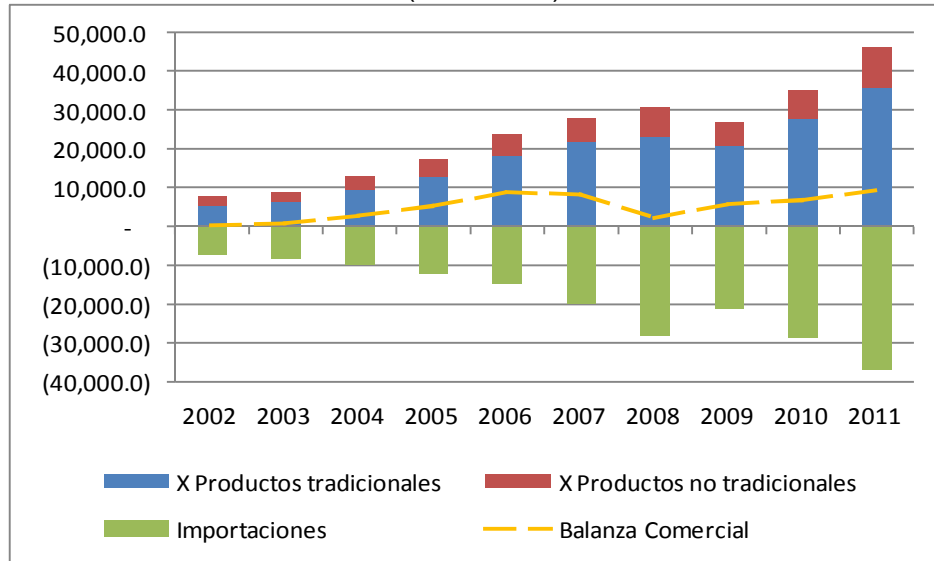
En 2011 el total de exportaciones del Perú fue de USD 46,268 millones, mientras que las importaciones alcanzaron USD 36,966 millones. Los principales productos exportados por el Perú son: oro, cobre, plata, gas, zinc, plomo, petróleo crudo y subproductos, café, papas, espárragos, páprika, banano orgánico, cacao, textiles, harina de pescado y urea. Los principales productos que se importan son:

petróleo y derivados, plásticos, maquinaria, vehículos, hierro y acero, trigo y papel (ERNST & YOUNG, 2012).

Durante 2011, las exportaciones peruanas se incrementaron en un 30.1% con respecto a 2010. Las exportaciones de productos no tradicionales se incrementaron en un 32.6% con respecto a 2010, mientras que los productos tradicionales crecieron en un 29.5%. En cuanto a las exportaciones no tradicionales, los productos que más crecieron son los minerales no metálicos (94.2%), químicos (34.5%) y textiles (27.5%).

Las principales exportaciones del Perú siguen siendo los recursos mineros que representan el 59.1% de las exportaciones del país. Los productos tradicionales (que son los que menos valor añadido tienen) han aumentado su participación en el total de exportaciones pasando del 69.6% en 2002 al 77.5% en 2011, crecimiento explicado especialmente por la subida de precio de los *commodities* durante la última década, aumento que ha sido impulsado por el crecimiento de China y su necesidad de adquirir materias primas. En el gráfico 22 se presenta la balanza comercial; ésta ha sido superavitaria durante el período 2002-2011 y ha estado sustentada básicamente en las exportaciones de materias primas como: oro, cobre, plomo, zinc, café y harina de pescado (ERNST & YOUNG, 2012).

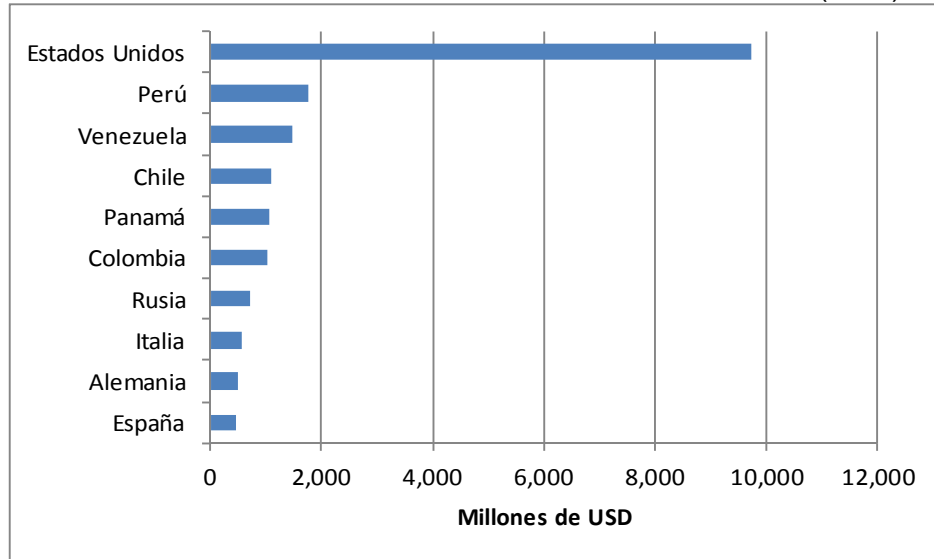
**GRÁFICO 22**  
**BALANZA COMERCIAL PERÚ (2002-2011)**



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

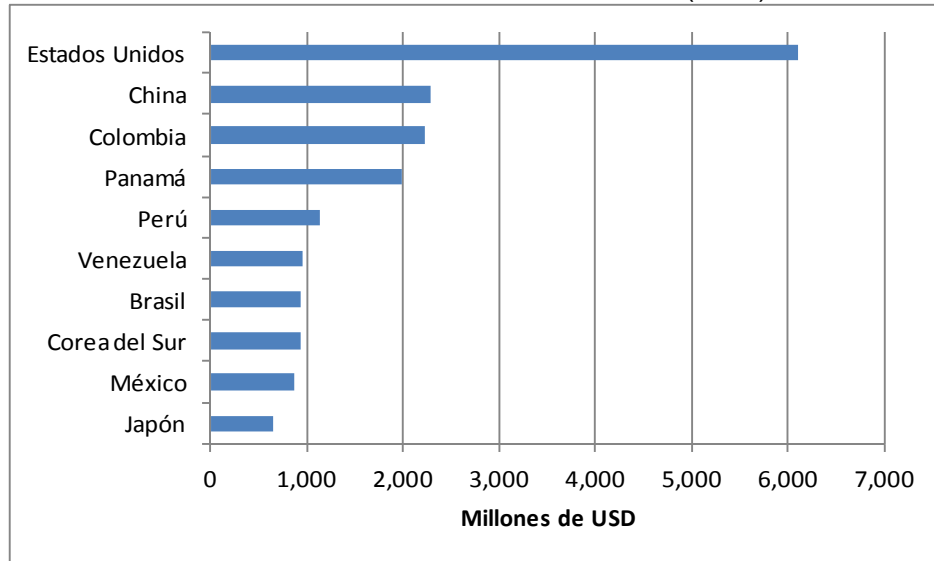
En los gráficos 23 y 24 se presentan los 10 mayores socios comerciales, en cuanto a exportaciones e importaciones, del Perú:

**GRÁFICO 23**  
**10 MAYORES MERCADOS DE EXPORTACIONES DEL PERÚ (2011)**



Fuente: Comex Perú  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

**GRÁFICO 24**  
**IMPORTACIONES PERÚ 10 PRINCIPALES PAÍSES (2011)**

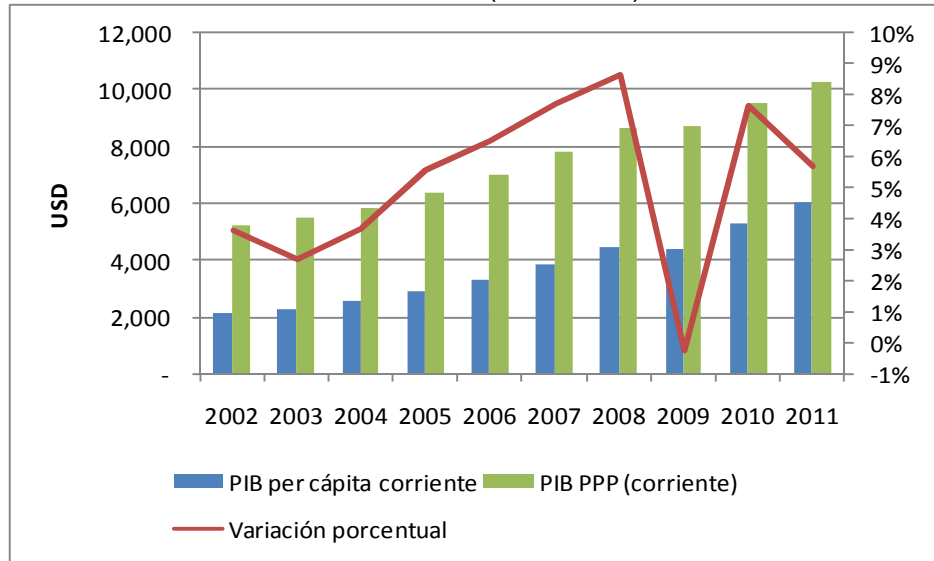


Fuente: Comex Perú  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

El Perú se ha beneficiado del creciente tamaño de su mercado y consumo interno y de la robustez de su sector financiero, lo cual se refleja en un aumento del consumo privado en un 6.4% durante el 2011 a comparación de 2010. Por otro lado, se estima que el crecimiento de la inversión privada en 2012 se sitúe por encima del 6%, luego de que creciera 7.8% en el último semestre de 2011 (ERNST & YOUNG, 2012).

El PIB per cápita en 2011 fue de USD 6,008.95, lo cual representa un incremento del 5.7% con respecto a 2010 en términos reales. Por su parte el PIB con paridad del poder adquisitivo fue USD 10,317.83 (BANCO MUNDIAL, 2012). En el gráfico 25 se aprecia la evolución del PIB per cápita peruano en el período 2002-2011:

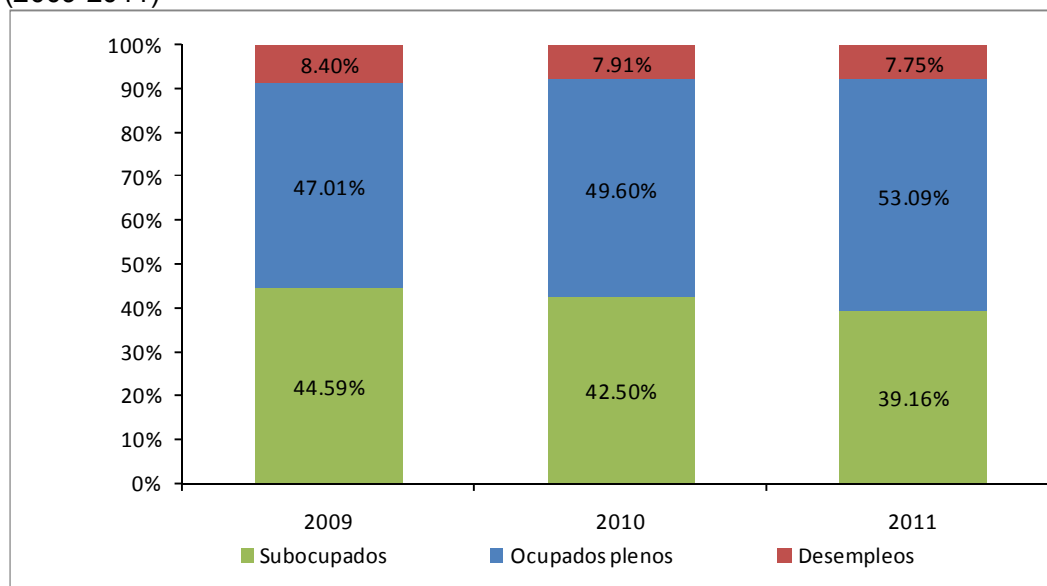
GRÁFICO 25  
VARIACIÓN PIB PER CÁPITA PERÚ (2002-2011)



Fuente: Banco Mundial  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

Tal como se muestra en el gráfico 26, según la Encuesta Permanente de Empleo del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) del Perú, la población ocupada creció 1,9%, pasando de 4,3 millones en 2010 a 4,4 millones en 2011. Se registró una caída del desempleo por segundo año consecutivo, lo cual se explica por la actividad de los sectores de servicios y de manufacturas. La calidad del empleo también registró en 2011 un incremento del número de trabajadores ocupados plenos del 8.9% por ciento, mientras que el subempleo disminuyó en un 6.3% con respecto a 2010, por lo que, aunque el desempleo al igual que en Ecuador es alto, se registra a más de la mitad de la PEA como ocupada plena en 2011 (ERNST & YOUNG, 2012).

**GRÁFICO 26**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN PERÚ**  
**(2009-2011)**

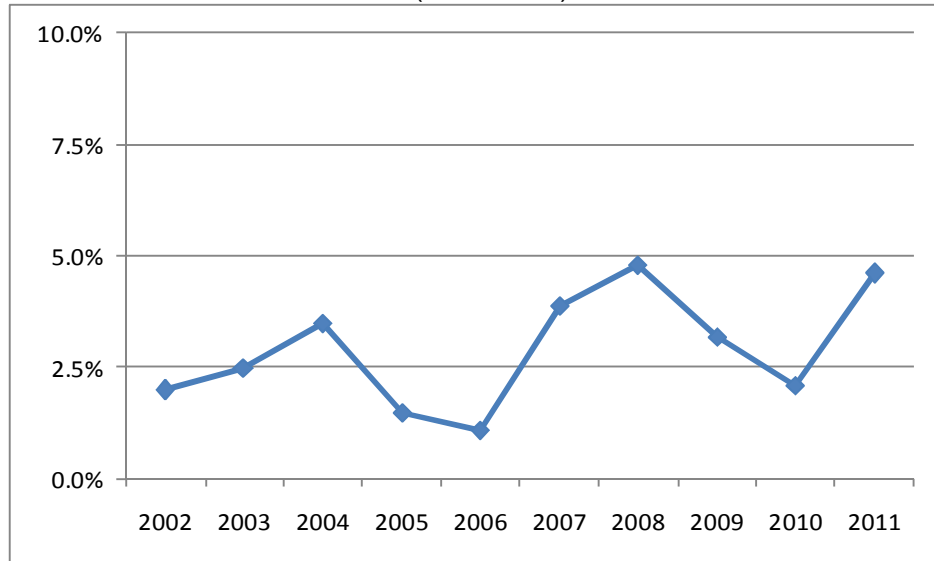


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

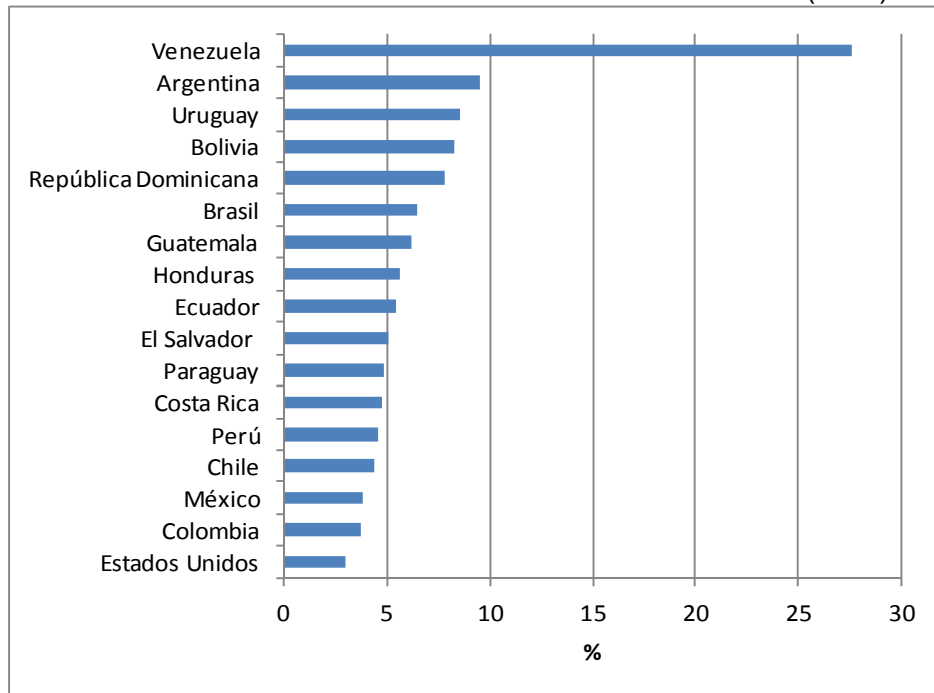
Perú sigue siendo uno de los países latinoamericanos de más baja inflación, habiendo sido la inflación de 2011 de 4.6%. Para 2012 se espera que ésta se encuentre entre el 2% y 3% (ERNST & YOUNG, 2012). En los gráficos a continuación se puede observar la tendencia histórica de la inflación en el Perú y un comparativo de la inflación en otros países de la región y Estados Unidos:

**GRÁFICO 27**  
**INFLACIÓN HISTÓRICA PERÚ (2002-2011)**



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

**GRÁFICO 28**  
**INFLACIÓN PAÍSES LATINOAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS (2011)**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## Deuda y gasto público

El reciente impulso del crecimiento económico del país está profundamente relacionado con las políticas monetarias y fiscales aplicadas en el período 2002-2011, habiéndose reducido el nivel de endeudamiento del 37.8% del PIB en 2006 al 20% en 2011. La condición de la economía mundial, severamente afectada por la crisis financiera, ha presionado al gobierno peruano para aumentar el gasto fiscal, pero éste ha resistido y ha utilizado los ahorros generados por los altos precios de los *commodities* entre 2006-2008 y en el 2011 para invertir en infraestructura y pagar una porción de la deuda pública (ERNST & YOUNG, 2012).

Debido a estos factores y al sustancial aumento de la confianza de los inversionistas y de los consumidores en el Perú, la economía peruana ha sido calificada como una economía en grado de inversión. En este sentido, Standard & Poor's, elevó en el mes de noviembre de 2011 la calificación de la deuda peruana de largo plazo en moneda extranjera a BBB desde un nivel de BBB-, equiparándola con la otorgada por Fitch Ratings en agosto de 2011. Por su parte, la agencia calificadora de riesgos Moody's utiliza otra escala en la que la equivalencia del Perú sería de BBB-, pero prevé Perú podría registrar una escalada en su calificación a lo largo del segundo semestre de 2012, en vista de que el país ha afrontado con solidez los golpes económicos externos gracias a su buen comportamiento en términos macroeconómicos (ERNST & YOUNG, 2012).

La obtención del grado de inversión ha impulsado el mercado de valores y ha provocado la apreciación de la moneda peruana, en el corto plazo. Recientemente, las corporaciones multinacionales están viendo al Perú con mayor interés (ERNST & YOUNG, 2012), situación que contrasta con la de Ecuador que obtiene las calificaciones más bajas de la región. En las tablas 10 y 11 está la comparación de la calificación de riesgo de los países sudamericanos de acuerdo a Standard & Poor's, Fitch Ratings y Moody's y el significado de las calificaciones otorgadas por estas agencias:

**TABLA 10**  
**CALIFICACIÓN NIVEL DE RIESGO PAÍSES SUDAMÉRICA**

<b>País</b>	<b>S&amp;P</b>	<b>Fitch</b>	<b>Moody's</b>
Chile	A+	A+	Aa3
México	BBB	BBB	Baa1
Brasil	BBB	BBB	Baa2
Perú	BBB	BBB	Baa3
Colombia	BBB-	BBB-	Baa3
Venezuela	B+	B+	B2
Argentina	B	B	B3
Bolivia	B+	B+	B1
Ecuador	B-	B-	Caa2

Fuentes: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's  
Elaborado por: Ernst & Young  
Recopilado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

**TABLA 11**  
**CALIFICACIONES NIVELES DE RIESGO SEGÚN AGENCIAS CALIFICADORAS DE RIESGO**

<b>S&amp;P /Fitch</b>	<b>Moody's</b>	<b>Característica</b>
AAA	Aaa	Libre de riesgo
AA+, AA, AA-	Aa1, Aa2, Aa3	Calidad superior
A+, A, A-	A1, A2, A3	Alta capacidad de repago
BBB+, BBB, BBB-	Baa1, Baa2, Baa3	Moderada capacidad de repago
BB+, BB, BB-	Ba1, Ba2, Ba3	Alguna capacidad de repago
B+, B, B-	B1, B2, B3	Alta incertidumbre de capacidad de repago
CCC+, CCC, CCC-	Caa1, Caa2, Caa3	Altamente vulnerable al incumplimiento
D	Ca	Incumplimiento

Fuentes: Standard & Poor's/ Fitch Ratings / Moody's  
Elaborado por: Ernst & Young  
Recopilado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### **2.3.3. La industria metalmeccánica en el Perú**

El sector de la metalmeccánica en el Perú se compone de 6 rubros:

1. Productos de metal excepto maquinaria (estructuras metálicas)
2. Maquinaria y equipo (electrodomésticos y máquinas diversas)
3. Maquinaria y aparatos eléctricos (baterías, grupos electrógenos, cables)
4. Instrumentos médicos (sin producción)
5. Vehículos Automotores (buses y automóviles) y
6. Otros equipos de transporte (motos y bicicletas) (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

Esta actividad industrial en el Perú se remonta a la época colonial para satisfacer las necesidades militares y religiosas de la época. A finales de 1931 y como efecto de la crisis industrial de 1930, en el Perú se necesitaba decidir a qué industrias se debía dar impulso. Sólo 21 industrias podían satisfacer los requerimientos del país en esa época, entre estas industrias se encontraban la minería y la siderurgia, lo cual ha resultado determinante para el desarrollo de la actividad metalmeccánica (COMITÉS METALMECÁNICOS, 2011).

Por ser una industria transformadora de metales la industria metalmeccánica está estrechamente vinculada con la minería. En este sentido, se destaca que la industria minera peruana continúa atrayendo la IED. El Perú tiene abundantes reservas de las materias primas esenciales para la fabricación de productos de la industria metalmeccánica, tales como: cobre zinc y hierro; siendo el segundo mayor productor de cobre y el tercero de zinc, a nivel mundial. En este contexto a partir de 1945 se inició la producción de bienes de capital para la minería (COMITÉS METALMECÁNICOS, 2011).

En 2011 la actividad industrial peruana mostró un crecimiento ligeramente inferior al mostrado por el total de la economía peruana, pero sostenida por el desarrollo de actividades manufactureras no primarias. En este año se experimentó un crecimiento del 28% de las exportaciones con respecto a 2010 alcanzando un valor récord histórico. Al valor de dicho récord se sumaron una serie de actividades industriales, destacándose la industria metalmeccánica. Debido a la venta de equipos para la minería en 2011 la metalmeccánica peruana vendió a la minería en el exterior productos que representaron aproximadamente USD 700 millones. Cifra indicativa de que los industriales peruanos apuntan al mercado exterior como una oportunidad de expansión (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

Cabe destacar que el sector de la metalmeccánica ha tenido que luchar con importaciones récord desde China. El flujo de productos importados desde este país asiático constituye una preocupación para los industriales peruanos. Según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) 45% de los industriales peruanos considera

la cantidad de las importaciones de productos metalmecánicos de China como la amenaza más significativa en 2012 (MERGENT, 2011).

Durante 2011 América Latina fue testigo de una serie de medidas antidumping para los productos de hierro y acero procedentes de China, debido al interés de los gobiernos de proteger sus propias industrias de acero. Según la Asociación Internacional de Abogados (IBA por sus siglas en inglés), desde 2009 América Latina ha sido la región del mundo que más ha utilizado medidas antidumping, contra China, de las cuales un tercio han sido iniciadas en el Perú y casi el 50% en Colombia (MERGENT 2011).

Adicionalmente, este sector en el Perú es el más afectado por el contrabando. En el período 2002-2011 el contrabando de productos ha crecido de una manera alarmante en el Perú alcanzando un monto de USD 1,500 millones. De este valor, los productos pertenecientes al rubro metalmecánico sumaron USD 328.2 millones, lo que representa el 21.9% de afectación debido a este delito. Los productos afectados serían particularmente electrodomésticos, bicicletas, pilas, relojes, cubiertos, ollas, entre otros (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

Las optimistas perspectivas económicas y la mejora en la productividad de la mano de obra han impulsado la demanda. Por otra parte, el aumento de los costos operativos (mano de obra, energía y mantenimiento) y de capital; los altos niveles de inventarios; un aumento de los costos de las materias primas; la competencia desde China y el contrabando han perjudicado los márgenes de ganancia en la industria metal mecánica (MERGENT 2011).

Según el Censo Manufacturero de 2007, en el Perú operan 19,217 empresas metalmecánicas que dan empleo a aproximadamente 100,000 personas. El 55% de las empresas se encuentran en Lima y Callao, asociadas en conocidos parques industriales como Villa El Salvador, Infantas (distrito del Los Olivos) y El Asesor (distrito de Ate) (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012). En la tabla 12 se encuentra un listado de las empresas más representativas del sector en el Perú y la ciudad en la que operan:

**TABLA 12**  
**EMPRESAS SECTOR METALMECÁNICO PERÚ**

<b>Nombre de la Empresa</b>	<b>Ciudad</b>
Comercial del Acero S.A.	Lima
Manufactura de Metales y Aluminio Record S.A.	Lima
Actividades Electromecanicas Industriales S.R.L.	Lima
American Engineered Products S.A.C.	Lima
Arcotecho Perú S.A.C.	Lima
Autopartes Nacionales E.I.R.L.	Lima
Bis.A.Gras Perúanas S.A.	Lima
C. N. C. Industrial S.R.L.	Lima
Centelsa Perú S.A.C.	Lima
Corporacion Miyasato S.A.C.	Lima
Cromados, Industria, Comercio Y Servicios S.A.	Arequipa
Envases Especiales S.A.C.	Lima
Envases Metálicos Inca S.A. Suc. Del Perú	Lima
Envases Metálicos Industriales S.A.C.	Lima
Equipamiento Y Sistemas De Almacenamiento Parck S.A.C.	Lima
Estructuras Industriales Ega S.A.	Lima
Fundicion Ferros.A. S.R.L.	Lima
Grafipapel S.A.	Lima
Grating Perú S.A.C.	Lima
Grupo Klaus S.A.C.	Lima
Grupo Telepartes S.A.C.	Lima
Haug S.A.	Callao
Icr - Perú S.A.	Lima
Indura S.A. Industria Y Comercio Suc. Perú	Lima
Industria Tecnica Metalurgica Y Servicios Alvitres Perú S.A.C.	Santa
Industrial Gameda S.A.	Lima
Ingenieria Electromecanica E I R L	Piura
Ingenieria, Fabricacion Y Montaje S.A.C.	Santa
Ist Perú S.A.C.	Lima
J. C. Metales Industriales S.A.C.	Lima
Metax Industria Y Comercio S.A.C.	Lima
Minero Metalurgico Andina S.A.C.	Lima
Mobilia Industrial S.A.C.	Lima
Modeps.A. S.A.C.	Lima
Packaging Products del Perú S.A.	Lima
Procables S.A.	Lima
Prodac S.A.	Callao
Sociedad Industrial Del Metal S.A.	Lima
Suministros Fermar S.A.C.	Lima
Tecnicas Metalicas Ingenieros S.A.C.	Lima
Tecnofil S.A.	Lima
Uezu Ingenieros S.R.L.	Lima

Fuente: Emerging Markets Information Services  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

## **Perspectivas del sector**

En 2012 se espera que la producción metalmecánica aumente un 7%. Proyección sustentada en el crecimiento que se espera de los sectores de explotación de minas e hidrocarburos (4,6%), construcción (5,7%) y la ejecución de proyectos de inversión por parte de los gobiernos regionales y locales (especialmente en obras de infraestructura y de electrificación rural); así como el incremento de la demanda de bienes de capital. En este sentido, según el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI en 2012 los bienes de capital tendrán un incremento del 7.7%; mientras que los bienes intermedios y de consumo mostrarán cifras de crecimiento del 5.3% y 4.9%, respectivamente (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

El aumento del consumo privado interno proyectado para 2012 (3,0%) alentaría también la compra de bienes duraderos (cocinas, refrigeradoras, entre otros) por parte de las familias, así como la demanda de bienes de consumo masivo (como los producidos por la industria alimenticia y de bebidas), lo cual incrementaría la inversión en maquinaria por parte de los industriales de estos ramos y la demanda de electricidad (actividad que requiere cables de cobre, transformadores, grupos electrógenos y otros implementos que son manufacturados también por el sector metalmecánico). Adicionalmente, se espera que la situación económica que se vive en la región de impulso a las exportaciones de productos metalmecánicos en los mayores socios comerciales del Perú en la región (Chile, Ecuador y Colombia) en un 11,2% (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

En cuanto a las expectativas empresariales, según la SIN más del 50% del empresarial metalmecánico es optimista y considera que la situación del sector mejorará, mientras que el 45% piensa que el sector se mantendrá estable. Tan sólo un 5% estima que el sector empeorará con la crisis financiera internacional (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

El sector Metal Mecánico es considerado universalmente como un sector de avanzada en la industria porque tiene un alto efecto multiplicador, capacidad de

arrastre sobre otros sectores y es generador de empleo altamente calificado. Adicionalmente, sus procesos conllevan el uso de avanzadas tecnologías y su complejidad contribuye a la modernización de la economía (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

Perú además posee la mano de obra calificada necesaria para mantener un costo de producción competitivo. Los empresarios de la industria esperan que la demanda de productos metalmecánicos continúe su rápido crecimiento gracias a las actividades de las industrias de la construcción, automotriz, la minería y la producción de petróleo y gas (EMERGING MARKETS INFORMATION SERVICES, 2012).

#### **2.3.4 Condiciones de operación y tributarias de las empresas peruanas**

##### **Entidades reguladoras de negocios**

Las organizaciones administrativas que han sido creadas en el Perú para legislar y vigilar las prácticas nacionales de negocios son:

- **La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP<sup>34</sup>:** Es el organismo encargado de la regulación y supervisión de las empresas que conforman el Sistema Financiero, las compañías de seguros y el Sistema Privado de Pensiones. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al Sistema Privado de Pensiones. Además tiene como función prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- **El Ministerio de Economía y Finanzas:** Planea, dirige y controla las políticas de la actividad empresarial y armoniza la actividad económica en el Perú. Asimismo le corresponde planear, dirigir y controlar los asuntos relativos a la política arancelaria, en coordinación con el Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración.
- **La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV):** Es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. Su objetivo es velar

---

<sup>34</sup> Administradoras de Fondos de Pensiones

inversionistas y garantizar la eficiencia y transparencia de los mercados, la correcta formación de precios y la difusión la información de las empresas que cotizan en bolsa. Asimismo, corresponde a la SMV supervisar el cumplimiento de las normas internacionales de auditoría por parte de las sociedades auditoras para lo cual puede impartir disposiciones de carácter general y requerir cualquier información para verificar el cumplimiento de dichas normas.

- **La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):** Es un organismo adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. Este organismo administra, aplica, fiscaliza y recauda los tributos internos del Gobierno Nacional; además de dictar las normas en materia tributaria y aduanera. Este organismo también implementa, inspecciona y controla la política aduanera en el territorio peruano, aplicando la legislación aduanera y los tratados y convenios internacionales.
- **El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI):** Es un organismo adscrito a la Presidencia del Consejo de Ministros. Sus funciones son la promoción del mercado, la protección de los derechos de los consumidores. Además, es el organismo encargado de registrar y proteger todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología en el Perú.
- **Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo del Perú:** se encarga de implementar políticas y programas de generación y mejora del empleo, fomentar la formación profesional; y velar por el cumplimiento de las Normas Legales y la mejora de las condiciones laborales (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Creación de una empresa en Perú**

Existen diversos tipos societarios que pueden ser utilizados por los inversionistas para la puesta en marcha de un negocio en Perú. Las formas más utilizadas por los inversionistas extranjeros son:

- **Sociedades Anónimas:** Requiere para su constitución un mínimo de dos accionistas (personas jurídicas o personas naturales). Los accionistas no

domiciliados en el Perú deben elegir un representante para firmar los estatutos. En el Perú no se requiere de un capital mínimo para constituir este tipo de empresas. La inversión inicial, en moneda nacional o extranjera, debe ser depositada en un banco local, los cuales tienen como costumbre pedir un monto mínimo de S/.1,000 de capital inicial (aproximadamente US\$370). Las sociedades anónimas son de responsabilidad limitada.

- **Sociedades Anónimas Cerradas:** La Sociedad anónima Cerrada mantiene la responsabilidad limitada de sus socios y tiene un mínimo de 2 y un máximo de 20 accionistas. Sus acciones no pueden ser listadas en bolsa. Los accionistas tienen un derecho de adquisición preferente en el caso que se transfieran las acciones a un tercero, aunque este derecho puede ser eliminado en el estatuto de constitución de la sociedad.
- **Sociedades Anónimas abiertas:** Estas sociedades son usualmente para más de 750 accionistas o son aquellas que hayan realizado una oferta pública de sus acciones o tengan obligaciones convertibles en acciones. Estas sociedades deben, por ley, estar inscritas en el Registro de Sociedades que listan en bolsa y están sujetas a supervisión de la SMV.
- **Sociedades de Responsabilidad Limitada:** Requiere un mínimo de dos socios y puede tener hasta un máximo de veinte (tanto personas naturales como jurídicas). Este tipo societario no emite acciones. Para su constitución aplican las mismas exigencias que se exigen para las demás sociedades. La transferencia de participaciones a terceros está sujeta a la autorización previa de los socios existentes (el derecho de adquisición preferente es mandatorio).
- **Sucursales:** Para establecer una sucursal se debe legalizar en el consulado peruano el acuerdo de constitución efectuado por la sociedad matriz, el mismo que debe ser certificado por el Ministerio de Relaciones Exteriores en el Perú, o en su defecto debe ser apostillado en el país de donde proceda, antes de ser elevado a escritura pública y ser inscrito en Registros Públicos. De igual manera, se necesita un certificado de continuidad de la sociedad matriz. De acuerdo con la ley General de Sociedades, las sucursales de sociedades extranjeras se pueden transformar en una sociedad constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario regulado la Ley (ERNST & YOUNG, 2012).

A continuación se describen los pasos necesarios para establecer una empresa en el Perú, los cuales pueden ser realizados de manera directa o a través de un representante:

1. Elección del tipo de sociedad.
2. Preparación de la Minuta de Constitución. Este documento deberá contener: la información detallada de la empresa que se va a establecer, la identificación de los socios fundadores, el objeto social, el Estatuto, la descripción de los cargos de los directivos y la firma de un abogado.
3. Apertura de cuenta corriente a nombre de la empresa en cualquier institución bancaria local.
4. Inscripción de la sociedad en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos.
5. Obtención del Registro del Contribuyente (RUC) ante la SUNAT
6. Apertura y legalización de los libros de sociedad y libros contables ante la SUNAT.
7. Autorización del libro de planillas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción Social.
8. Obtención de la licencia municipal de funcionamiento, en el municipio correspondiente (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Régimen tributario**

Las compañías constituidas en el Perú se encuentran sujetas a impuestos directos, impuestos indirectos, contribuciones y tasas que se presentan en la tabla 13, posteriormente se detallarán todos los que podrían ser aplicables para una filial dedicada a la manufactura de productos de la industria metalmeccánicos en Perú.

**TABLA 13**  
**IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y TASAS EMPRESAS PERUANAS**

<b>Impuestos Directos</b>	<b>Impuestos Indirectos</b>	<b>Impuestos Municipales</b>	<b>Otros Impuestos</b>
Impuesto a la renta de sociedades	Impuesto General a las Ventas	Impuesto Predial	Impuesto de Alcabala
Retenciones	Impuesto selectivo al consumo		Impuesto al Patrimonio Vehicular
Impuesto Temporal a los Activos Netos			
Impuesto a las Transacciones Financieras			

Fuente: Ernst & Young  
 Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

### **Impuesto a la Renta**

La tasa del Impuesto a la Renta para las empresas en el Perú es del 30%. Las compañías constituidas en el Perú se encuentran sujetas al Impuesto a la Renta por sus rentas de fuente mundial. Las compañías no domiciliadas, las sucursales establecidas en el Perú y los establecimientos permanentes sólo se encuentran sujetas a imposición por sus rentas de fuente peruana (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Retenciones para no domiciliados**

Cuando las rentas sean obtenidas por sujetos no domiciliados, se aplica una tasa de retención dependiendo del tipo de renta, de acuerdo a lo detallado en la tabla 14:

**TABLA 14  
TASA DE RETENCIÓN POR TIPO DE RENTA PARA NO  
DOMICILIADOS EN PERÚ**

<b>Rentas</b>	<b>Tasa</b>
Dividendos y otras formas de distribución de utilidades, así como la remisión de utilidades de la sucursal	4.10%
Intereses pagados a un no domiciliado, siempre que se cumplan ciertos requisitos	4.99%
Intereses abonados a empresas vinculadas del exterior	30.00%
Servicios de asistencia técnica utilizados económicamente en el Perú	15%
Regalías	30.00%
Ganancias de capital provenientes de la enajenación, redención o rescate de valores mobiliarios (acciones, bonos o valores emitidos por sociedades constituidas en el Perú) a través de la Bolsa de Valores	5.00%
Ganancias de capital provenientes de la enajenación, redención o rescate de valores mobiliarios (acciones, bonos o valores emitidos por sociedades constituidas en el Perú) fuera de la Bolsa de Valores de Lima	30.00%

Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### **Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN)**

El ITAN equivale al 0.4% del valor total de activos que excedan de S/.1,000,000 determinados al cierre del ejercicio anterior. Las compañías en etapa pre-operativa se encuentran excluidas de este impuesto. El ITAN constituye crédito para el Impuesto a la Renta y si al término del ejercicio no ha sido aplicado íntegramente, se puede solicitar su devolución (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) y medios de pago**

Se impone una tasa del 0.005% a los depósitos y retiros en cuentas de instituciones financieras en el Perú. Cualquier pago realizado que exceda la suma de S/.3,500 debe ser efectuado a través de un depósito en cuenta, giros, transferencia de fondos, órdenes de pago, tarjetas de débito o de crédito expedidas y cheques no negociables. Si no se utiliza estos medios de pago no se puede reconocer el costo o el gasto asociados a dicho pago para deducción del Impuesto a la Renta y tampoco podrá tomarse como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas pagado por las adquisiciones de bienes o servicios para los que aplica este impuesto (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto General a las Ventas (IGV)**

El IGV grava la venta en el país de bienes, la prestación y utilización de servicios y la implantación de bienes con una tasa del 18% (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto Selectivo al Consumo**

Es el impuesto al consumo de bienes específicos, tales como combustibles, cigarrillos, cerveza, licores, bebidas gasificadas, entre otros. Se aplica bajo 3 sistemas: específico (un monto fijo en nuevos soles por unidad de medida); (ii) al valor (porcentaje sobre el precio de venta) y precio de venta (aplicado sobre la base de un porcentaje sobre el precio sugerido al público) (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto Predial**

Tributo municipal de periodicidad anual que grava el valor de los predios (terrenos, las edificaciones e instalaciones fijas y permanentes) urbanos o rústicos. La tasa del impuesto es progresiva acumulativa y varía entre 0.2% y 1.0% dependiendo del valor del predio (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto de Alcabala**

El impuesto de Alcabala grava las transferencias de inmuebles cualquiera sea su forma o modalidad, aunque la venta sea hecha con reserva de dominio. La base imponible es el valor de la enajenación del inmueble y se aplica una tasa del 3% la misma que es asumida por el comprador (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Impuesto al Patrimonio Vehicular**

Tributo de periodicidad anual que grava la propiedad de los vehículos automóviles, camionetas y *station wagons* fabricados en el país o importados, con

una antigüedad no mayor de 3 años, computada a partir de la primera inscripción en el Registro de Propiedad Vehicular (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Régimen aduanero peruano**

Los impuestos que pueden aplicar en caso de importaciones se describen a continuación<sup>35</sup>:

**TABLA 15**  
**IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES PERÚ**

<b>Derechos Arancelarios Ad Valorem</b>	Arancel cobrado a las mercancías. Es un porcentaje variable según el bien importado (0%, 6% y 11%) calculado sobre el valor CIF de la importación.
<b>Impuesto Selectivo al Consumo</b>	Porcentaje variable o valor fijo según los bienes y servicios que se importen.
<b>Impuesto General a las Ventas (IGV)</b>	18%, calculado sobre el valor CIF más impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación.

Fuente: Ernst & Young  
Elaborado por: Ernst & Young

Adicionalmente en Perú se consideran los siguientes regímenes aduaneros:

### ***Drawback***

El régimen de restitución de derechos arancelarios permite a las compañías productoras-exportadoras recuperar total o parcialmente los derechos arancelarios que afectaron la importación de materias primas, insumos, productos intermedios y partes o piezas incorporadas o consumidas en la producción de bienes a ser exportados, siempre que el valor CIF de importación no supere el 50% del valor FOB del producto exportado. La tasa de restitución aplicable hasta a partir del 1 de enero de 2011 es equivalente al 5% del valor FOB del producto exportado (ERNST & YOUNG, 2012).

<sup>35</sup> Existen ciertas importaciones que están restringidas

## **Zonas Francas**

Existen dos zonas francas en el Perú: la Zona Franca de Tacna (Zofratacna) y la Zona Económica Especial de Puno (Zeedepuno). En ambas Zonas se aplica un régimen especial en materia tributaria que supone no sólo la exención de los tributos a la importación de los bienes que ingresan a dichas zonas, sino que además incluye la exoneración del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, Impuesto de Promoción Municipal, así como de todo otro tributo, creado o por crearse, siempre y cuando los usuarios realicen las actividades autorizadas dentro de dichas zonas. En cuanto a las operaciones que realizan las empresas con el resto del país, éstas están sujetas al pago de todos los tributos (ERNST & YOUNG, 2012).

Zofratacna fue creada en 2002 con el propósito de promover la inversión en la zona sur del Perú, a través de la instalación de empresas dedicadas a desarrollar actividades industriales, agroindustriales, de maquila, ensamblaje y de servicios de almacenamiento, distribución, desembalaje, envasado, entre otras. Los beneficios de esta Zona Franca se mantendrán hasta 2032, exceptuando el Impuesto a la Renta, cuyo plazo concluye el 31 de diciembre de 2033 (ERNST & YOUNG, 2012).

Zeedepuno, al igual que Zofratacna, fue creada con la finalidad de contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Puno, a través de la promoción de la inversión y el desarrollo tecnológico. Las exoneraciones concedidas concluyen en 2027, con excepción del Impuesto a la Renta que concluye en 2028; siempre y cuando se desarrollen las actividades autorizadas dentro de dicha zona las cuales incluyen: actividades industriales, agroindustriales, de maquila, ensamblaje y de servicios de almacenamiento, distribución, desembalaje, envasado, entre otras (ERNST & YOUNG, 2012).

## **CETICOS**

Adicionalmente a las Zonas Francas existen los denominados Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS)

en Llo, Matarini, Paita y Loreto, los cuales son áreas geográficas debidamente delimitadas que tienen naturaleza de zonas primarias aduaneras de trato especial. Al igual que las zonas francas, el régimen especial en materia tributaria supone no sólo la exención de los tributos a la importación de los bienes que ingresan a dichas zonas, sino que además incluye la exoneración del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, Impuesto de Promoción Municipal, así como de todo otro tributo, creado o por crearse, siempre y cuando los usuarios realicen las actividades autorizadas dentro de dichas zonas (ERNST & YOUNG, 2012).

Estas zonas fueron creadas con la finalidad de prestar servicios de reparación, reacondicionamiento de mercancías, modificaciones, mezclas, envasado, maquila, transformación, perfeccionamiento activo, distribución y almacenamiento, entre otros. El desarrollo de las actividades autorizadas en los Céticos, está exonerado hasta el 31 de diciembre de 2022 de cualquier tipo de tributos a excepción de la actividad de reparación o acondicionamiento de vehículos usados, cuyo plazo vence el 31 de diciembre de 2012 (ERNST & YOUNG, 2012).

### **Régimen Laboral**

El salario mínimo que perciben los trabajadores en el Perú se conoce como Remuneración Mínima, la misma que para diciembre de 2011 fue de 675 nuevos soles mensuales (aproximadamente USD 250). A diferencia de Ecuador la Remuneración Mínima no es fijada al final de cada año, si no que se fija de acuerdo a diferentes variables económicas establecidas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y por tanto puede cambiar varias veces en un solo año o mantenerse fija durante varios años. Adicionalmente los trabajadores en el Perú tienen derecho a los siguientes beneficios laborales a cargo del empleador:

TABLA 16  
BENEFICIOS LABORALES PERÚ

Concepto	Monto/ Tasa aplicable
Vacaciones	30 días calendario de descanso al año.
Gratificaciones legales	2 remuneraciones mensuales por año
Compensación por tiempo de servicio	1.1666 remuneraciones mensuales por año
Participación de las utilidades	Entre 5% y 10% de la renta antes de impuestos
Asignación familiar	10% de la remuneración mínima
Bonificación extraordinaria	9% de las gratificaciones legales (vigente hasta el 31 de diciembre de 2014)
Licencia por maternidad	90 días

Fuente: Ernst & Young  
Elaborado por: Ernst & Young

- **Vacaciones:** Cada año durante 30 días, siempre que el trabajador cumpla con el récord vacacional, que es un mínimo de días efectivamente laborados requeridos por la ley.
- **Gratificaciones Legales:** Dos gratificaciones equivalentes a un salario calculadas semestralmente y que se pagan en la primera quincena de julio (Fiestas Patrias) y en la primera quincena de diciembre (Navidad). El trabajador tiene derecho a percibir el pago proporcional de este beneficio por cada mes laborado si es que terminara la relación laboral antes de estos meses.
- **Compensación por Tiempos de servicios (CTS):** Se trata de un beneficio social aproximadamente equivalente a un mes de salario por año como previsión ante la finalización del vínculo laboral, el cual será depositado en la entidad bancaria que sea elegida por el empleado.
- **Participación de las utilidades:** Las empresas con más de 20 trabajadores deben distribuir un porcentaje de su renta anual antes de impuestos entre todos sus trabajadores. El porcentaje de participación es variable dependiendo de la actividad del empleador. Las tasas son del 10% (pesqueras telecomunicaciones e industriales), 8% (mineras comercio al por mayor y menor y restaurantes) y 5% (las demás actividades).
- **Asignación familiar:** Los trabajadores que tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años o, siendo estos mayores, se encuentran efectuando estudios superiores o universitarios, tienen derecho a este beneficio, el cual equivale al 10% de la Remuneración Mínima.
- **Bonificación extraordinaria:** Ingreso temporal (vigente hasta diciembre de 2014) de carácter no remunerativo, que el empleador debe pagar a sus trabajadores en caso de que se cancelen las gratificaciones de julio y

diciembre. Su monto equivale al 9% de las gratificaciones legales (ERNST & YOUNG, 2012).

El empleador podrá negociar con los trabajadores que perciban mensualmente un salario mayor a S/.7,300, una remuneración incluyendo todos los beneficios detallados, con excepción de la participación de utilidades, pudiendo pagarse dicho monto directamente al trabajador en cuotas mensuales (ERNST & YOUNG, 2012).

El régimen laboral en Perú establece una jornada de 8 horas diarias o 48 horas semanales como máximo, para trabajadores mayores de 18 años. El trabajo en sobre tiempo se abona con un recargo a convenir, el mismo que no podrá ser inferior al 25% del valor hora normal, para las primeras dos horas y 35% para las horas restantes. La jornada nocturna, entre las 22:00 y las 06:00 del día siguiente, podrá tener la misma duración, pero con un recargo de 30% sobre la diurna. El trabajador tiene derecho a un descanso mínimo de 24 horas consecutivas a la semana, así como a descanso en los siguientes festivos reconocidos por la ley: 1 de enero, jueves y viernes santo, 1 de mayo, 29 de junio, 28 y 29 de julio, 30 de agosto, 8 de octubre, 1 de noviembre, 8 de diciembre y 25 de diciembre (ERNST & YOUNG, 2012).

Adicionalmente el empleador debe asumir el pago de los siguientes tributos y aportes:

TABLA 17  
APORTES ADICIONALES EMPLEADORES EN PERÚ

Tributos / Aportes	Tasa aplicable
Seguro Social de Salud (Essalud)	9%
Seguro de Vida Ley	Depende del tipo de póliza
Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo	Depende del tipo de póliza
Sistema de pensiones	13% para el Sistema Nacional o 13.54% para el Sistema Privado(aproximadamente)

Fuente: Ernst & Young  
Elaborado por: Ernst & Young

- **Seguro Social de Salud (ESSALUD):** El empleador debe aportar el equivalente al 9% de la remuneración del trabajador para financiar al Sistema Social de Salud (ESSALUD). ESSALUD proporciona servicios

médicos y subsidios o pensiones por incapacidad, enfermedad, maternidad y muerte. La recaudación se encuentra a cargo de SUNAT. El sistema nacional de salud es complementado con los programas y planes de salud que los empleadores brinden a sus trabajadores, dichos planes o programas complementarios de salud aplican como crédito ante el 9% de la contribución a ESSALUD hasta por un 25% contra este aporte.

- **Seguro de Vida Ley:** Una vez cumplidos 4 años de trabajo al servicio del mismo empleador este deberá incluir al trabajador en un seguro colectivo. La prima depende del número de trabajadores asegurados, de la actividad que realizan y en general, de los términos acordados con la empresa aseguradora.
- **Sistemas de pensiones:** El trabajador puede afiliarse, a su elección, al Sistema Nacional de Pensiones (SNP) o al Sistema Privado de Pensiones (SPP). Los empleadores son tan sólo responsables por las retenciones de las contribuciones de los trabajadores. El trabajador aporta el 13% de su remuneración si se encuentra afiliado al SNP, en caso contrario deberá aportar aproximadamente el 10% a la Administradora Privada de Fondos de Pensiones (AFP) a la que se haya afiliado (ERNST & YOUNG, 2012).

### **2.3.5 Facilidades para emprender negocios, tratados comerciales suscritos por el Perú**

#### **Facilidad para emprender negocios**

Según el Doing Business 2012 del Banco Mundial, Perú ocupa el puesto 41 del ranking de los mejores países para hacer empresa y negocios (BANCO MUNDIAL, 2011), Este resultado es confirmado por la revista Forbes en su ranking de los mejores países para hacer negocios en la que Perú ocupa el lugar 42 (FORBES, 2011). Perú se encuentra por encima de la media de América Latina (95) y en una mejor ubicación que países como Brasil (126), Argentina (115), México (53) y solo por detrás de Chile país que se encuentra en el lugar 39 (FORBES, 2011). En los anexos se muestra una tabla con los indicadores más relevantes del Perú con relación a su facilidad para hacer negocios en el Doing Business:

En el reporte de competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial se puede destacar que Perú ha experimentado un aumento significativo en su posición en el ranking subiendo 6 posiciones (sólo por detrás de México que subió 8 posiciones) y se mantiene escalando posiciones en el ranking pasando del puesto 73 al 67. Sus mejoras en estabilidad macroeconómica, junto a un ambiente propicio para emprender negocios con menos procedimientos y menos tiempo para iniciar una empresa han contribuido a la escalada del país en el ranking de competitividad. Además se destacan la consolidación de los mercados laboral y financiero, el tamaño relativo del mercado doméstico y la apertura hacia la IED y el comercio internacional como los elementos que sustentan el crecimiento de la competitividad del Perú (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011).

La economía peruana enfrenta una serie de retos que menoscaban su competitividad entre los cuales se destacan el débil ambiente institucional (destacándose la corrupción), una infraestructura insuficientemente desarrollada y la necesidad de mayor calidad en el sistema educativo (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011). En los Anexos se presenta la información que conforma este índice en cada uno de los pilares para la economía peruana.

Según el Índice de Percepción de la Corrupción en el sector público de Transparencia Internacional, que califica en una escala de 10 (transparente) a 0 (corrupto), Perú obtuvo una calificación de 3.4, similar a la del Ecuador, lo que lo sitúa en el puesto 80 de un total de 182. Esto quiere decir que el país se sitúa en un nivel medio de corrupción de América Latina demostrando una falta de institucionalidad (corroborando los resultados del Foro Económico Mundial (INTERNATIONAL TRANSPARENCY, 2011).

### **Garantías a la inversión extranjera**

El gobierno peruano garantiza estabilidad jurídica a los inversionistas extranjeros respecto a las normas de impuesto a la renta y reparto de dividendos. Los inversionistas extranjeros que tienen derecho a obtener dicha estabilidad tributaria y jurídica son aquellos que estén dispuestos a invertir en el Perú por un período no menor a dos años, por un monto mínimo de USD10 millones en los

sectores de minería o hidrocarburos, o de USD 5 millones en cualquier otra actividad económica, o por adquirir más del 50% de las acciones de una compañía privatizada o en proceso de privatización. Toda inversión extranjera directa debe registrarse en la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión) (ERNST & YOUNG, 2012).

En Perú se han establecido las siguientes garantías para la inversión extranjera:

- Un trato no discriminatorio e igualitario
- Acceso sin restricción a los sectores económicos.
- Libre transferencia de capitales
- Libre competencia
- Garantía a la propiedad privada (no expropiaciones o estatizaciones)
- Libertad para adquirir acciones a empresas nacionales
- Libertad para acceder al crédito interno y externo
- Libertad para enviar intereses y regalías
- La moneda extranjera puede ser utilizada para adquirir bienes en el extranjero o cubrir obligaciones financieras, siempre y cuando el operador esté en cumplimiento con la legislación tributaria peruana.
- Los inversionistas extranjeros pueden remitir al extranjero (sin restricción alguna) las utilidades netas originadas en las inversiones registradas, así como también efectuar la transferencia de sus acciones, de los derechos de propiedad o participación, efectuar reducciones de capital y disolver las empresas (ERNST & YOUNG, 2012).

En Perú no hay restricciones de actividad económica para la inversión extranjera y tampoco existe un límite en la participación de inversionistas extranjeros, salvo en la radiodifusión televisiva. Adicionalmente Perú es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés), entidades internacionales de arbitraje, como alternativa para resolver controversias que pudieran llegar a presentarse entre los inversionistas y el gobierno peruano (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Organismos para promoción de las inversiones**

Proinversión es un organismo público adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. La misión de este organismo es promover la inversión a cargo de agentes del sector privado para impulsar la competitividad del Perú y el desarrollo sostenible de este país con el fin de mejorar el bienestar de la población. Las funciones de Proinversión son: brindar información a potenciales inversionistas acerca de cómo establecer una empresa en el Perú, identificar oportunidades de inversión sectoriales y conocer los procesos de asociaciones público privadas (ERNST & YOUNG, 2012).

El Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú a través de su Oficina Ejecutiva de Promoción económica se encarga de fomentar y coordinar en el exterior la promoción del comercio, el turismo y las inversiones. Adicionalmente, este organismo se encarga de coordinar las relaciones y tareas con los gremios empresariales y las instituciones públicas del Perú (ERNST & YOUNG, 2012).

Comex Perú es un gremio privado que agrupa a las empresas vinculadas al comercio exterior. El objetivo de esta asociación es contribuir a mejorar las condiciones de competitividad de las empresas peruanas en un entorno de libre mercado para atraer la inversión privada (ERNST & YOUNG, 2012).

La Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) es una institución que congrega y representa a los empresarios peruanos, tanto en el país como fuera de este. Su objetivo es contribuir con el crecimiento económico sostenido del Perú basado en el fomento de la inversión y el empleo, actuando como vocero del empresariado nacional ante el Estado, foros públicos y privados (ERNST & YOUNG, 2012).

## **Acuerdos Comerciales**

Perú ha sido activo en la negociación de instrumentos de carácter bilateral, regional y multilateral, que tienen por finalidad establecer garantías de trato, protección y acceso a mecanismos internacionales de solución de controversias

aplicables a inversiones. A la fecha, el Perú tiene suscritos y vigentes acuerdos internacionales de inversión con 35 países. El Perú tiene firmados también acuerdos de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos, China, Tailandia, la Unión Europea, Chile, México, Corea del Sur, Japón, Canadá, Singapur y con la Asociación Europea de Libre Comercio(EFTA), integrada por Suiza, Islandia, Liechtenstein y Noruega. También ha concluido negociaciones de acuerdos con la Unión Europea. Por otra parte, el Perú ha iniciado negociaciones comerciales correspondientes al Acuerdo de Asociación Transpacífico, el cual comprende a Chile, Estados Unidos, Singapur, Australia y Nueva Zelanda entre otros. El tratado de libre comercio con Estados Unidos entró en funcionamiento el 1 de febrero de 2009, abriendo camino al comercio e inversión entre ambos países. Asimismo, el Tratado de Libre Comercio con China (país que se ha convertido en el principal socio comercial del Perú a partir de 2011) inició su vigencia en 2010 (ERNST & YOUNG, 2012). En la tabla 18 se presentan los acuerdos comerciales regionales y bilaterales vigentes del Perú:

**TABLA 18  
ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ EN VIGOR**

<b>Acuerdos multilaterales</b>
Miembro de la OMC
<b>Uniones aduaneras</b>
Comunidad Andina
<b>Acuerdos de libre comercio</b>
Asociación Europea de Libre Comercio
Canadá
China
Chile
Corea del Sur
Estados Unidos
Japón
México
Panamá
Singapur
Tailandia
<b>Acuerdos Marco</b>
Comunidad Andina (CAN) – Mercosur
Mercosur-Perú
<b>Acuerdos Parciales</b>
Comunidad Andina - Argentina
Comunidad Andina - Brasil
Cuba

Fuente: Organización de los Estados Americanos, Sistema de información sobre Comercio Exterior,  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásquez

Perú posee tratados bilaterales de inversión con 24 países, adicionales a los capítulos de inversiones de los estados con los cuales se mantienen tratados de libre comercio. Los países con los cuales se mantienen dichos convenios se presentan a continuación:

- Alemania
- Argentina
- Australia
- Bolivia
- Colombia
- Cuba
- Dinamarca
- Ecuador
- El Salvador
- España
- Finlandia
- Francia
- Italia
- Malasia
- Países Bajos
- Paraguay
- Portugal
- Reino Unido
- Republica Checa
- Rumania
- Suecia
- Tailandia
- Unión Económica Bélgica - Luxemburgo
- Venezuela

### **Tratados Internacionales para evitar la Doble Tributación**

Hasta diciembre de 2011 Perú mantuvo en vigor convenios para evitar la doble tributación internacional con los siguientes países: Países de la Comunidad

Andina de Naciones (Colombia, Perú y Bolivia), Brasil, Canadá y Chile (ERNST & YOUNG, 2012).

### **CAPITULO III**

## **MODELO ECONÓMICO PARA LA EVALUACIÓN DE UNA POSIBLE INVERSIÓN**

### **3.1 Flujos de efectivo empresa metalmecánica**

#### **3.1.1 Flujos de efectivo empresa metalmecánica en Ecuador**

Para evaluar si el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones haría más atractivo un proyecto de metalmecánica en el Ecuador se ha decidido evaluar la creación de una empresa dedicada a la fabricación de tornillos a través de la técnica de conformado en frío<sup>36</sup>.

La materia prima para la fabricación de tornillos es el acero suministrado como alambre grueso enrollado en bobinas. Antes del conformado el alambre es desbobinado, enderezado y a veces estirado a fin de reducirlo al diámetro deseado. A continuación se introduce la materia prima en prensas de conformado en frío que trabajan de manera automática y producen varias piezas por minuto. La materia prima utilizada corresponde a la partida 7213: Alambión de hierro o acero sin alear.

Como inversión inicial del proyecto se ha considerado la compra de un terreno de 3,000 metros cuadrados ubicado en la zona industrial con una valuación aproximada de USD 50 por cada metro cuadrado. Adicionalmente, la construcción de un galpón de 2,000 metros cuadrados con instalaciones para la planta y áreas administrativas con un precio de USD 250 por metro cuadrado; en total representando una inversión de USD 650,000. La fábrica considera un espacio para una futura ampliación de la capacidad productiva a través de la compra de equipos adicionales para la fabricación de tornillos. El plano de la fábrica se presenta como parte de los Anexos.

---

<sup>36</sup> El conformado en frío es empleado a nivel mundial para la fabricación de diversos productos como: clavos, tornillos, bulones, tubos de cobre, botellas de aluminio, entre otros. También la mayoría de los objetos metálicos de uso doméstico se producen mediante este método: mangos, bisagras, elementos de unión, listones y utensilios de cocina. El concepto del conformado en frío comprende todos los métodos de fabricación que permiten deformar plásticamente (a temperatura ambiente y ejerciendo una presión elevada) metales o aleaciones de metales tales como cobre, aluminio o latón, pero sin modificar el volumen, el peso o las propiedades esenciales del material. Durante el conformado en frío la materia prima recibe su nueva forma mediante un proceso que consta de diferentes etapas de deformación. De tal manera se evita que se exceda la capacidad de deformación del material y por lo tanto su rotura.

Se ha considerado la compra de 24 prensas de conformado en frío para tornillos (máquinas para la fabricación de tornillos), las mismas que según sus especificaciones producen 50 piezas por minuto (tornillos) de diferentes dimensiones. Estas máquinas se producen en el exterior y tendrían un precio aproximado en el Ecuador de USD 15,000 cada una. Para el transporte de la materia prima dentro de las instalaciones se ha considerado la compra de 2 montacargas y 1 tecele con capacidad de hasta 3 toneladas, los cuales cuestan USD 15,000 y USD 5,000 por unidad, respectivamente. Adicionalmente, se ha considerado la necesidad de 1 lote de muebles y enseres y de 1 lote de equipos de oficina por un valor aproximado de USD 25,000 y USD 12,000. El total de esta inversión representa USD 432,000.

Tomando en consideración la producción de las máquinas por minuto y un peso promedio aproximado por tornillo de 10 gramos se ha calculado una producción total mensual de 316.8 toneladas. Para el cálculo de la producción se ha tomado en consideración 4 horas de para diaria de la maquinaria, debido a los tiempos necesarios para realizar mantenimientos, el tiempo de carga de material cuando la bobina se termina (el cual debe ser realizado por un operario) y el tiempo requerido para que la máquina entre en funcionamiento los días lunes. Como se mencionó la partida arancelaria de la materia prima requerida es la 7213 cuyo precio por kilo CIF, según información del Banco Central del Ecuador, en 2011 fue USD 0.7846, por lo que se requeriría adicionalmente de USD 250,000 en materia prima para cumplir con el primer mes de producción y otros USD 30,000 adicionales como suministros de fábrica requeridos para la producción, lo cual totalizaría USD 280,000.

Finalmente, se ha considerado un valor de USD 2,200 como registro de escrituras y los trámites necesarios para la constitución de una sociedad anónima. Por todo lo descrito anteriormente, se ha totalizado la inversión inicial para el establecimiento de la empresa manufacturera de tornillos en USD 1,372,200.

Existen varios tipos de tornillos con diversas especificaciones por este motivo se ha tomado como consideración que la empresa en cuestión estará

centrada en la producción de tirafondos<sup>37</sup> con distintos tipos de cabezas. Se ha tomado como consideración adicional que la empresa a ser evaluada, al ser una filial de una empresa multinacional exportará su producción, la misma que será comprada por la Casa Matriz y distribuida en el mercado estadounidense, por lo que no existen consideraciones de demanda en el ámbito nacional. Para estimar el precio del producto se ha utilizado la herramienta estadística del Centro de Comercio Internacional (CCI)<sup>38</sup> Trademap. Según esta herramienta el precio promedio de importación del kilo de la partida 73.18.11, correspondiente a los tirafondos de hierro o acero, en Estados Unidos es de USD 1.76 en valor CIF por lo que descontando el valor del flete y del seguro se podría vender a la relacionada a valor FOB en USD 1 por kilo. Para calcular el precio en los años siguientes se ha utilizado la media geométrica de la inflación de los Estados Unidos en el período 2002-2011 publicada en la página web *Inflation Data*, equivalente a 2.59%.

Para calcular el precio de la materia prima (partida arancelaria 7213: Alambión de hierro o acero sin alear) se ha utilizado la información de las importaciones de este material del Banco Central del Ecuador (USD 0.7846). El costo en materia prima resulta de multiplicar este valor por la producción de cada mes. Para estimar el precio futuro del cable de acero se ha utilizado la información del período 1992-2011 de importaciones del Banco Central y se ha calculado una tasa de crecimiento anual compuesto del 3.48%. Se ha utilizado este período de información en este caso, debido a que la inestabilidad de los precios de las materias primas en el período 2007-2011 distorsiona el verdadero crecimiento que ha experimentado la materia prima necesaria para la fabricación de tornillos. Adicionalmente se ha estimado que un 5% del valor de la materia prima se necesitaría como suministros de fábrica.

Por otra parte se ha valorado el costo de transportar la materia prima hasta las instalaciones en USD 12,000 mensuales. Se ha evaluado que el coste del

---

<sup>37</sup> Los tornillos para madera, reciben el nombre de tirafondo para madera, su tamaño y calidad está regulado por la Norma DIN-97, tienen una rosca que ocupa 3/4 de la longitud de la espiga. El material para su elaboración puede ser el acero dulce, inoxidable, latón, cobre, bronce o el aluminio y pueden recibir distintos tratamientos como galvanizados o niquelado. La cabeza de este tipo de tornillos puede ser plana, oval o redondeada de acuerdo a la función que se necesite.

<sup>38</sup> El CCI es la agencia conjunta de cooperación técnica de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El CCI propicia el éxito de las exportaciones de pequeñas empresas de países en desarrollo mediante soluciones sostenibles e integradoras para el fomento del comercio que, junto con otros socios, ofrece al sector privado, las instituciones de apoyo al comercio y los formuladores de políticas comerciales.

mantenimiento mensual de las máquinas en USD 50 por cada una y el costo de mantenimiento de las instalaciones en USD 350. Por último, se ha estimado un costo de servicios básicos incluyendo agua, luz, teléfono e internet de USD 3,966, tomando en consideración el gasto de luz de cada una de las maquinarias. Para estimar el precio futuro de estos costes se ha utilizado la media geométrica de la inflación del Ecuador en el período 2002-2011, equivalente al 4.15% sumando este porcentaje en los años subsecuentes.

Como costo de la mano de obra se ha calculado que se necesitaría 8 obreros para cada uno de los tres turnos en los que operaría la empresa (uno por cada 3 máquinas) ya que éstos serían los encargados de controlar que las máquinas no se atasquen, informando a su supervisor en caso de que esto ocurriese, de cambiar las bobinas de cable de acero cuando éstas se terminen y de ayudar con el transporte de la materia prima dentro de la fábrica. Los obreros recibirían la remuneración básica unificada (USD 292) más los beneficios de ley, incluyendo la participación a trabajadores, en Ecuador que han sido presentados en el capítulo II. Adicionalmente se necesitaría un supervisor para cada turno cuyo salario sería de USD 900 más beneficios de ley y un gerente de producción cuyo salario sería de USD 1,900 más beneficios de ley, en el primer año.

Por otra parte, el personal necesario para la parte administrativa sería una recepcionista (USD 350), un conserje y un mensajero (USD 292 cada uno), un asistente de gerencia (USD 550), un contador (USD 800), un gerente financiero (USD 1,900) y un gerente general (USD 3,000). Ya que la ley en Ecuador establece que el 5% de los trabajadores deberían tener capacidades especiales adicionalmente se necesitarían 2 trabajadores que ayudarían con funciones de consejería y mensajería (USD 292). También se han calculado los beneficios de ley, incluyendo la participación a trabajadores, como parte de los gastos administrativos. Para calcular el aumento de los sueldos y salarios en los años siguientes se ha utilizado la media geométrica de la inflación en Ecuador.

Se ha estimado que mensualmente se gastarían USD 200 dólares mensuales en suministros de oficina y USD 12,000 mensuales como gasto de transporte de los productos terminados hasta el puerto de embarque. También se

ha utilizado la media geométrica de la inflación en Ecuador para determinar el valor de estos rubros en los años siguientes. Por último para calcular la depreciación se ha utilizado el método de depreciación en línea recta con los porcentajes permitidos en la legislación ecuatoriana para tal fin y los impuestos de ley para sociedades en el Ecuador acogiéndose a los beneficios del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones para nuevas inversiones fuera de las jurisdicciones urbanas del Distrito Metropolitano de Quito o del Cantón Guayaquil, los cuales han sido presentados en el capítulo I. Con base en esta información se ha calculado el siguiente flujo de efectivo para la empresa de manufactura de tornillos en Ecuador:

TABLA 19  
FLUJO DE EFECTIVO EMPRESA METALMECÁNICA EN ECUADOR

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	1,372,200.00	-					-80,000				
Ventas		2,814,894.72	3,912,226.56	4,013,436.84	4,117,265.45	4,223,780.14	5,416,312.98	5,556,434.35	5,700,180.70	5,847,645.80	5,998,925.85
Costo de Ventas		2,468,922.17	3,346,643.47	3,430,838.74	3,516,860.79	3,604,735.61	4,725,195.98	4,842,907.16	4,963,113.70	5,085,847.76	5,211,140.75
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>345,972.55</b>	<b>565,583.09</b>	<b>582,598.10</b>	<b>600,404.66</b>	<b>619,044.52</b>	<b>691,117.00</b>	<b>713,527.19</b>	<b>737,067.00</b>	<b>761,798.04</b>	<b>787,785.10</b>
Gastos		267,671.74	316,746.96	328,381.09	340,497.76	353,116.99	367,759.63	381,447.38	395,702.86	410,549.61	426,012.15
<b>Utilidad antes de PT</b>		<b>78,300.80</b>	<b>248,836.13</b>	<b>254,217.01</b>	<b>259,906.90</b>	<b>265,927.53</b>	<b>323,357.37</b>	<b>332,079.81</b>	<b>341,364.14</b>	<b>351,248.43</b>	<b>361,772.95</b>
Participación Trabajadores		11,745.12	37,325.42	38,132.55	38,986.04	39,889.13	48,503.61	49,811.97	51,204.62	52,687.26	54,265.94
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>66,555.68</b>	<b>211,510.71</b>	<b>216,084.46</b>	<b>220,920.87</b>	<b>226,038.40</b>	<b>274,853.77</b>	<b>282,267.84</b>	<b>290,159.52</b>	<b>298,561.17</b>	<b>307,507.01</b>
Amortización y Depreciación		36,250.00	36,250.00	36,250.00	36,250.00	36,250.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00
Impuestos		-	-	-	-	-	42,867.83	62,098.92	63,835.09	65,683.46	67,651.54
Impuestos 12%							9,600.00				
<b>Flujo</b>	<b>1,372,200.00</b>	<b>102,805.68</b>	<b>247,760.71</b>	<b>252,334.46</b>	<b>257,170.87</b>	<b>262,288.40</b>	<b>180,135.94</b>	<b>257,918.91</b>	<b>264,074.43</b>	<b>270,627.71</b>	<b>1,962,223.99*</b>

\*Incluye Valor de Rescate

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### **3.1.2 Flujos de efectivo empresa metalmecánica en Perú**

Con respecto a la evaluación del proyecto en el Perú se han tomado algunos valores del proyecto en Ecuador como el total de la inversión que resulta ser la misma ya que ninguno de los dos países es un productor de los equipos necesarios para la manufactura de tornillos. Además, a través de la herramienta Trademap del CCI se pudo determinar que la diferencia de precios de la importación de materia prima en Ecuador y Perú en el período 2007-2011 (únicos años de información disponible en Trademap) es de un 0.02% por lo que se decidió utilizar la información presentada por el Banco Central del Ecuador (período 1992-2011) para estimar el precio futuro del alambro de acero.

Adicionalmente, el precio de venta del producto terminado a la Casa Matriz para su distribución en Estados Unidos fue calculado de la misma manera que para el proyecto en Ecuador. Se estimó también que el costo de transporte mantenimiento de instalaciones, mantenimiento de la maquinaria, servicios básicos, los suministros de fábrica; así como los gastos en suministros de oficina y gasto de transporte del producto terminado serían similares a los presentados en el proyecto en Ecuador por lo que no se realizaron cálculos diferentes en estos rubros, Aunque cabe destacar que para estimar los costos y gastos antes descritos en los años futuros se utilizó la media geométrica de la inflación en Perú en el período 2002-2011 equivalente al 2.65%.

Como costo de la mano de obra, se ha calculado que se necesitarían 8 obreros para cada uno de los tres turnos en los que operaría la empresa los cuales recibirían la remuneración mínima (equivalente a aproximadamente USD 250) más los beneficios de ley, incluyendo la participación a trabajadores, en Perú que han sido presentados en el capítulo II. Adicionalmente se necesitaría un supervisor para cada turno cuyo salario sería del equivalente a USD 770 más beneficios de ley y un gerente de producción cuyo salario sería equivalente a USD 1,630 más beneficios de ley, en el primer año.

Por otra parte, el personal necesario para la parte administrativa sería una recepcionista (el equivalente a USD 300), dos conserjes, un mensajero (el

equivalente a USD 250 cada uno), un asistente de gerencia (el equivalente a USD 470), un contador (el equivalente a USD 700), un gerente financiero (el equivalente a USD 1,630) y un gerente general (el equivalente a USD 2,570). En el Perú no existe ninguna norma para la contratación de personal con capacidades especiales por lo que no se contraría personal para cumplir con ese tipo de normativa. También se han calculado los beneficios de ley, incluyendo la participación a trabajadores, como parte de los gastos administrativos. Para calcular el aumento de los sueldos y salarios en los años siguientes se ha utilizado la media geométrica de la inflación en el Perú.

Por último para calcular la depreciación se ha utilizado el método de depreciación en línea recta con los porcentajes permitidos en la legislación peruana para tal fin y los impuestos de ley para sociedades en el Perú. Con base en la información presentada se ha calculado el siguiente flujo de efectivo para la empresa de manufactura de tornillos en Perú:

TABLA 20  
FLUJO DE EFECTIVO EMPRESA METALMECÁNICA EN PERÚ

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	1,372,200.00	-					-80,000.00				
Ventas		2,814,894.72	3,912,226.56	4,013,436.84	4,117,265.45	4,223,780.14	5,416,312.98	5,556,434.35	5,700,180.70	5,847,645.80	5,998,925.85
Costo de Ventas		2,457,182.15	3,322,899.37	3,399,971.43	3,491,851.92	3,572,020.17	4,677,375.50	4,785,578.70	4,895,683.21	5,010,974.23	5,124,973.05
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>357,712.57</b>	<b>589,327.19</b>	<b>613,465.41</b>	<b>625,413.53</b>	<b>651,759.96</b>	<b>738,937.48</b>	<b>770,855.66</b>	<b>804,497.48</b>	<b>836,671.57</b>	<b>873,952.80</b>
Gastos		259,573.17	303,742.33	310,840.66	321,967.34	329,549.29	338,832.44	346,822.13	355,023.83	363,443.18	372,085.96
<b>Utilidad antes de PT</b>		<b>98,139.40</b>	<b>285,584.85</b>	<b>302,624.75</b>	<b>303,446.19</b>	<b>322,210.67</b>	<b>400,105.04</b>	<b>424,033.53</b>	<b>449,473.65</b>	<b>473,228.38</b>	<b>501,866.84</b>
Participación Trabajadores		9,813.94	28,558.49	30,262.48	30,344.62	32,221.07	40,010.50	42,403.35	44,947.36	47,322.84	50,186.68
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>88,325.46</b>	<b>257,026.37</b>	<b>272,362.28</b>	<b>273,101.57</b>	<b>289,989.60</b>	<b>360,094.53</b>	<b>381,630.17</b>	<b>404,526.28</b>	<b>425,905.54</b>	<b>451,680.16</b>
Amortización y Depreciación		36,250.00	36,250.00	36,250.00	36,250.00	36,250.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00	37,750.00
Impuestos		26,497.64	77,107.91	81,708.68	81,930.47	86,996.88	108,028.36	114,489.05	121,357.89	127,771.66	135,504.05
<b>Flujo</b>	<b>1,372,200.00</b>	<b>98,077.82</b>	<b>216,168.46</b>	<b>226,903.60</b>	<b>227,421.10</b>	<b>239,242.72</b>	<b>209,816.17</b>	<b>304,891.12</b>	<b>320,918.40</b>	<b>335,883.88</b>	<b>2,720,962.30*</b>

\*Incluye Valor de Rescate

Elaborado por Marco Alejandro Andrade Vásconez

### 3.2 Capital Asset Pricing Model (CAPM)

#### 3.2.1 Usos y explicación del modelo CAPM en una inversión

Para obtener la tasa de rendimiento que los inversionistas esperarían recibir en el mercado al realizar la inversión en la industria metalmeccánica se ha utilizado el Modelo de fijación de precios de activos de capital (MPAC) o *Capital Asset Pricing Model* (CAPM). El Modelo de fijación de precios de activos de capital (MPAC) o CAPM por sus siglas en inglés fue desarrollado por William Sharpe en 1964. Trabajos paralelos respecto de este modelo fueron desarrollados por Treynor en 1961 y Lintner en 1965. Una versión ampliada del Modelo fue introducida en la Teoría de Portafolios de Harry Markowitz, cuando se introdujeron las nociones respecto del riesgo específico y sistemático. Por este trabajo Sharpe compartió en 1990 el Premio Nobel de Economía con Harry Markowitz y Merton Miller (OCAMPO, 2011).

La idea general detrás del CAPM es que los inversionistas requieren ser compensados desde dos puntos de vista: primero por efectos del valor del dinero en el tiempo y segundo por efectos del riesgo sistemático<sup>39</sup>. El valor del dinero en el tiempo está representado por la tasa libre de riesgo y compensa al inversionista por efectos de costo de oportunidad de haber realizado una inversión en cualquier otro producto en un período de tiempo determinado. El riesgo sistemático asumido por el inversionista está determinado por la propensión del rendimiento de un activo a moverse en relación con el rendimiento promedio de todos los activos en el mercado (OCAMPO, 2011).

En un mercado dominado por inversionistas que tienen aversión al riesgo, debe existir una relación proporcional y directa entre riesgo percibido y rendimiento esperado, por lo tanto, a mayor riesgo debe corresponder mayor rendimiento. El CAPM considera que la tasa de rendimiento esperada de un inversionista es igual a la tasa de rendimiento libre de riesgo más una tasa 'prima' por el riesgo asumido (OCAMPO, 2011).

La relación expresada para calcular la tasa de retorno sería la siguiente:

$$R_s = R_f + \beta * (\text{Prima por Riesgo})$$

---

<sup>39</sup> El riesgo sistemático es aquel que no puede eliminarse mediante decisiones gerenciales de diversificación ó prevención dentro de un proyecto ó empresa y está relacionado con las fluctuaciones que afectan a la economía en su conjunto y al mercado de valores en general.

Donde:

- $R_f$  = Tasa Libre de Riesgo
- Prima por Riesgo = Es la diferencia entre el retorno esperado del mercado de acciones y la tasa libre de riesgo ( $R_m - R_f$ ).
- $\beta$  (Beta) = Riesgo sistemático de la empresa frente al mercado de acciones<sup>40</sup>.

### 3.2.2 Elementos del modelo CAPM

Para calcular el CAPM (como medida de la tasa de rendimiento que los inversionistas, podrían haber recibido en el mercado) se ha utilizado la información del mercado estadounidense a la fecha hipotética del desembolso de capital para iniciar operaciones en 2012; es decir se ha empleado la información que dichos accionistas tendrían disponible a diciembre de 2011.

Se ha utilizado la información publicada por el profesor Aswath Damodaran de la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York<sup>41</sup>. Como parámetro indicativo de la tasa libre de riesgo se utilizó una tasa de 9.16%. Esta tasa corresponde a la media geométrica del rendimiento de los Bonos de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América con un plazo de 30 años (llamados T-Bonds) en el período 1982-2011 (DAMODARAN, 2012).

Como prima de riesgo del mercado se ha utilizado una tasa de 1.70% que resulta del diferencial de la tasa de libre riesgo y la prima de mercado (la media geométrica del rendimiento del mercado de acciones en el mercado estadounidense en el período 1982-2011 (DAMODARAN, 2012).

El coeficiente Beta apalancado de 2011 se obtiene del promedio de la Beta de 24 empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de New York dedicadas a actividades de metalmecánica y equivale a 1.59. Debido a que las

---

<sup>40</sup> La Beta es la medida para estimar el riesgo sistemático de una inversión y determina la propensión del rendimiento de un valor a moverse en relación con el rendimiento promedio de los valores del mercado. Es una medida de variabilidad del rendimiento de un valor en relación con la variabilidad del mercado. Los valores con una Beta igual a 1 tienden a incrementarse o reducirse en el mismo porcentaje que el mercado, lo que indica un nivel de riesgo sistemático similar a promedio del mercado. Los valores con Betas mayores que 1 tienen a incrementarse y reducirse por un porcentaje mayor que el mercado. Análogamente, los valores con Betas menores que 1 tienen un nivel de riesgo sistemático y una variabilidad menor que la del rendimiento del mercado.

<sup>41</sup> [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/data.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html)

empresas utilizan deuda para sus operaciones y en el plan de negocios no se contempla la utilización de apalancamiento es necesario utilizar la Beta desapalancada es decir el promedio de las Betas de las empresas sin deuda, para eliminar los efectos financieros del apalancamiento. El valor promedio del riesgo sistemático del mercado sin deuda en 2011 fue de 1.43 (DAMODARAN, 2012).

Como resultado de la determinación de los parámetros del CAPM se obtuvo una tasa de retorno esperada de 11.87% con una  $\beta$  apalancada (L) y 11.59% con una  $\beta$  desapalancada (U) para el mercado estadounidense, tal como se muestra en la tabla 21:

**TABLA 21**  
**CAPM SECTOR METALMECÁNICA A DICIEMBRE DE 2011**  
**MERCADO ESTADOUNIDENSE**

Elementos	$\beta$ (L)	$\beta$ (U)
Tasa libre de riesgo	9.16%	9.16%
Beta	1.59	1.43
Prima por riesgo	1.70%	1.70%
CAPM	11.87%	11.59%

Fuente: Aswath Damodaran

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### 3.2.3 CAPM ajustado para las economías ecuatoriana y peruana

El CAPM se utilizaría para estimar la tasa de retorno que esperaría el accionista dispuesto a invertir en la industria metalmeccánica en Ecuador o Perú. Debido a la falta de información de los mercados ecuatoriano y peruano, la información más cercana que se puede obtener es la tasa de retorno que un inversionista esperaría recibir en Estados Unidos, por lo que un ajuste debe ser efectuado para obtener la tasa de retorno en ambos países.

De acuerdo a lo explicado en el Capítulo II existen varios factores que determinan la entrada de capitales extranjeros a un país. Adicionalmente, los inversores esperan ser recompensados por los riesgos adicionales que asumen en las economías en vías de desarrollo. Por estos motivos las rentabilidades esperadas por los inversionistas en las industrias metalmeccánicas en Estados Unidos, Ecuador y el Perú van a variar, siendo el propósito del ajuste planteado estimar razonablemente cuál debería ser esta variación, para lo cual se utilizará

el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, el mismo que ya fuera presentado respectivamente para Ecuador y Perú en el Capítulo II y cuya puntuación para cada una de las variables de ambos países se puede encontrar en los Anexos.

### **El Índice de Competitividad Global**

El Índice de Competitividad Global es una herramienta completa que mide los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad de las naciones. Según el Foro Económico Mundial se define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, establece las tasas de rentabilidad obtenidas por las inversiones en una economía, que a su vez son los motores fundamentales de sus tasas de crecimiento (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011).

Desde 1979 el Foro Económico Mundial ha estudiado y ha establecido puntos de referencia del sinnúmero de factores que sustentan la competitividad nacional. En este sentido, el Índice de Competitividad Global es la clasificación general de la competitividad del país e incorpora una serie de factores que miden la competitividad de los países. La puntuación en este índice se ha diseñado para ser el mejor factor para predecir la productividad basándose en 12 pilares fundamentales (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011):

- 1. Instituciones:** La calidad de las instituciones tiene un peso significativo en la competitividad y el crecimiento, ya que este factor influencia las decisiones de inversión. La burocracia excesiva, la corrupción, la deshonestidad al hacer contrataciones públicas, la falta de transparencia y la dependencia del sistema judicial imponen costos para las empresas y retardan el proceso de desarrollo económico.
- 2. Infraestructura:** Una infraestructura amplia y eficiente es crítica para asegurar el funcionamiento efectivo de la economía; ya que se reducen las distancias entre regiones, se integra el mercado nacional y se lo conecta a bajo costo con otros países y regiones, permitiendo que los empresarios entreguen de manera segura y oportuna sus bienes y servicios.

3. **Ambiente macroeconómico:** La estabilidad macroeconómica permite realizar negocios y por lo tanto es necesaria para la competitividad general de un país. Este pilar evalúa la estabilidad del ambiente macroeconómico y no toma en consideración la forma en que las cuentas públicas son administradas por el gobierno, ya que esa dimensión cualitativa está evaluada en el primer pilar.
4. **Salud y educación primaria:** Una fuerza de trabajo saludable es vital para mantener la competitividad y productividad de un país. Este pilar toma en consideración la cantidad y calidad de la educación básica recibida por la población, ya que los trabajadores con poca educación formal sólo pueden llevar a cabo tareas manuales se les hace difícil adaptarse a procesos de producción más avanzados.
5. **Educación superior y formación:** Este pilar mide las tasas de inscripción en educación secundaria y terciaria, así como la calidad de la educación recibida. La formación del personal también se toma en cuenta debido a la importancia de entrenamiento continuo en el trabajo para asegurar la constante evolución de las habilidades del trabajador.
6. **Eficiencia del mercado de bienes:** Los países con mercados de bienes eficientes manufacturan productos de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda El mejor ambiente para el intercambio de bienes en el mercado local así como en los mercados internacionales requiere el mínimo control de la actividad de negocios a través de la intervención del gobierno.
7. **Eficiencia del mercado laboral:** El mercado laboral debe ser flexible para cambiar actividad económica rápidamente y a bajo costo. Además, debe proveer equidad para hombres y mujeres. Al juntar estos factores un país tendrá un efecto positivo en el desempeño de los trabajadores y también será atractivo para el talento.
8. **Desarrollo del mercado financiero:** Un sector financiero eficiente asigna este recurso a sus usos más productivos. Para cumplir con esa función el sector bancario necesita ser confiable, transparente y debe contar con una regulación apropiada para proteger a los inversionistas y a los demás actores de la economía.
9. **Disponibilidad tecnológica:** Este pilar mide la medida en la que una economía adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad en sus industrias. Si la tecnología usada ha sido o no desarrollada dentro de un país es irrelevante en su capacidad de incrementar la

productividad, pues lo que se requiere es que las empresas que operan en el país tengan acceso a productos avanzados y la habilidad para usarlos.

- 10. Tamaño del mercado:** El tamaño del mercado afecta la productividad ya que estos permiten a las empresas explotar las economías de escala. Las exportaciones pueden ser consideradas un sustituto de la demanda doméstica determinando el tamaño del mercado de las empresas de un país, por lo que es apropiado incluir a los mercados foráneos en una correcta evaluación del tamaño del mercado.
- 11. Sofisticación de los negocios:** Este factor se refiere a dos elementos intrínsecamente relacionados: la calidad de las redes de negocios y la calidad de las estrategias y operaciones individuales de las empresas.
- 12. Innovación:** Los países menos desarrollados pueden incrementar su productividad adoptando tecnologías existentes, pero para los países que han llegado a la etapa de innovación del desarrollo esto no es suficiente para incrementar su productividad, pues las empresas en estos países deben diseñar y desarrollar productos para mantenerse competitivas, lo cual significa una adecuada inversión en investigación y desarrollo (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011).

El Índice de Competitividad Global toma en cuenta la etapa de desarrollo en que se encuentra cada país atribuyéndole más peso a los pilares que son más relevantes para cada economía dada su etapa de desarrollo, siendo reconocidos por tres etapas de desarrollo: i) economías impulsadas por factores básicos (los países compiten basados en su dotación de factores básicos como mano de obra barata y recursos naturales), ii) economías impulsadas por eficiencia (los países empiezan a desarrollar procesos de producción más eficientes e incrementan la calidad de sus productos) y iii) economías impulsadas por innovación (los países pueden competir sólo si sus empresas son capaces de crear productos innovadores y únicos). La importancia relativa de los 12 pilares depende de la etapa de desarrollo en la que se encuentre el país. Para implementar este hecho los pilares están organizados en tres subíndices, cada uno de los cuales es clave en cada etapa de desarrollo: (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011):

GRÁFICO 29  
12 PILARES ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL



Fuente: Foro Económico Mundial  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Los pesos atribuidos a cada subíndice de acuerdo a la etapa de desarrollo del país se presentan en la tabla 22:

TABLA 22  
PONDERACIÓN SUBÍNDICES DE ACUERDO A ETAPA DE DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS

Pesos	Economías impulsadas por factores básicos	Economías impulsadas por eficiencia	Economías impulsadas por Innovación
Subíndice Requerimientos Básicos	60%	40%	20%
Subíndice Potenciadores de Eficiencia	35%	50%	50%
Subíndice Innovación y Sofisticación	5%	10%	30%

Fuente: Foro Económico Mundial  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

Para la elaboración del índice de cada uno de los países se utilizan variables provenientes de 2 fuentes: i) Organismos internacionales e instituciones nacionales (información concreta) y ii) la Encuesta de Opinión Ejecutiva (información subjetiva). Las variables de información concreta son transformadas a una escala de 1 a 7 que conserva el orden y la distancia relativa de los países de acuerdo a sus puntuaciones. Por otra parte, la encuesta reúne información cualitativa en un cuestionario que pide a los participantes el evaluar del 1 (la peor situación posible) al 7 (la mejor situación), algún aspecto particular de la economía en la que participan (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011).

Aunque esta metodología ha sido criticada, como se citó en el capítulo 2, según el Foro Económico Mundial el uso de datos en encuestas en análisis económicos se está incrementando. La encuesta realizada por el Foro Económico Mundial para la elaboración del Índice de Competitividad Global ofrece información no disponible en otras fuentes. La información de la encuesta está basada en el juicio de los verdaderos participantes en las economías de los países examinados. Las respuestas a la encuesta reflejan la actitud de las personas que toman las decisiones, quienes son en última instancia los actores que determinan la actividad económica (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011).

Las ventajas de este Índice son que: el mismo utiliza información tanto macro como microeconómica, se hace un muestreo de 142 países y se corroboran los datos obtenidos año a año a partir de la información estadística para que no existan distorsiones, se ha elaborado y se ha ido mejorando a lo largo de 32 años (FORO ECONÓMICO MUNDIAL, 2011) y toma en cuenta los factores que determinan el flujo de IED hacia los países (los cuales han sido presentados en el capítulo II) e incluso más variables y elabora una base estandarizada de 7 puntos. Por estos motivos se utilizará este índice para calcular el castigo que deberían tener las economías peruana y ecuatoriana con relación a los resultados obtenidos en el análisis CAPM.

Tomando en cuenta que una economía que obtuviese un 7 sería una economía libre de riesgo para calcular el castigo de las economías de Ecuador y Perú que se encuentran en las posiciones 101 con 3.82 puntos y 67 con 4.21 puntos, respectivamente, (estando ambos países ubicados de acuerdo al índice

en la segunda etapa de desarrollo) y se calculará la diferencia porcentual de sus respectivos índices con el de Estados Unidos (quinta posición con 5.43 puntos) el cual será agregado al rendimiento esperado por el inversionista en el CAPM. De este modo se obtiene que la tasa de rendimiento en Perú en la industria metalmeccánica debería tener un castigo del 28.98% sobre la tasa esperada Estados Unidos y que la tasa en Ecuador debería tener un castigo equivalente al 42.15% con respecto a la tasa en Estados Unidos.

Con base en esa información, la tasa esperada de retorno para la industria metalmeccánica de Perú sería igual al resultado obtenido por la beta desapalancada de 11.59% más el 28.98% de esa tasa (3.36%), es decir que un inversor deberá esperar una rentabilidad de 14.95% en Perú. De igual manera la rentabilidad esperada en Ecuador sería del 11.59% más el 42.15% de esa rentabilidad (4.89%), es decir 16.48%. Como se explicó estas tasas deberían compensar al inversionista por asumir riesgos adicionales e invertir en países con mayor riesgo.

### **3.3 Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión**

#### **3.3.1 Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión en Ecuador**

Utilizando la información descrita en el punto 3.1.1 y la tasa de descuento se ha calculado el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión, utilizando la fórmula de valor presente para cada uno de los años:

$$VAN = \frac{fn}{(1+r)^n}$$

Donde:

- n: El año o período de la inversión
- fn: El flujo de efectivo del año
- r: Tasa esperada de retorno en Ecuador equivalente a 16.48%

Para el proyecto en Ecuador se obtiene un VAN de USD 54,556. Por otra parte, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento que haría que el Valor Actual Neto sea 0. Por lo tanto, entre más alta es la TIR más deseable es invertir en un proyecto. Aunque la tasa de retorno que un proyecto en realidad genera difiere de la TIR, en general la TIR más alta provee la mayor

posibilidad de una alta rentabilidad en una inversión. Sin una computadora o calculadora financiera la TIR sólo puede ser calculada a través del método de prueba y error, es decir que se debe cambiar la tasa de descuento hasta que esta tasa haga que el VAN sea 0. Utilizando el computador para calcular este valor se obtiene que la TIR en Ecuador para este proyecto es de 17.23%.

### **3.3.2 Cálculo del VAN, el TIR y período de retorno de la inversión en Perú**

Utilizando la información descrita en el punto 3.1.2 y la tasa de descuento se ha calculado el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión, utilizando la fórmula de valor presente para cada uno de los años:

$$\text{VAN} = \frac{f_n}{(1 + r)^n}$$

Donde:

- n: El año o período de la inversión
- $f_n$ : El flujo de efectivo del año
- r: Tasa esperada de retorno en Perú equivalente a 14.95%

Para el proyecto en el Perú se obtiene un VAN de USD 357,886.69. Adicionalmente calculando la TIR de la manera descrita en el punto precedente se obtiene que la TIR en Perú para este proyecto es de 19.04%.

### 3. ANÁLISIS

Al comparar la realización de la inversión en una empresa en el sector metalmecánico, Perú resulta más rentable y se obtiene tasas de retorno más altas que las que se obtendrían invirtiendo en el Ecuador. El VAN en los proyectos es mayor a 0, lo que significa que es rentable invertir tanto en Ecuador como en Perú (tomando en cuenta las consideraciones del plan de negocios), pero el VAN y el TIR de la inversión en el Perú son mayores, lo que significaría que un inversor se decidiría por realizar un proyecto en la industria metalmecánica en el vecino país y no en el Ecuador.

La IED actúa como un vehículo a través del cual los países reciben flujos de capital en condiciones más favorables que a través de los préstamos internacionales. Estos flujos tienen como fin mantener el control de la producción de bienes o servicios dentro de las organizaciones multinacionales para obtener un rédito. Las organizaciones multinacionales actúan de acuerdo a sus estrategias para competir e identifican a los países con mayor potencialidad para recibir IED. Las compañías primero desarrollan un análisis del entorno a varios niveles para generar una lista de potenciales países anfitriones; luego se evalúa cada uno de los países por sus ventajas. Estas investigaciones sirven para identificar los riesgos asociados con las operaciones en ciertos países y en ciertas industrias especialmente tomando en consideración factores culturales.

El desempeño macroeconómico del Perú ha sido mejor que el experimentado por Ecuador, con tasas de inflación más bajas, con un crecimiento económico más marcado y con una menor vulnerabilidad a factores externos (aunque todavía altamente dependiente de la exportación de materias primas). Además se destacan en la economía peruana una mayor estabilidad en el gasto y endeudamiento público. Los costos para las empresas antes de producir un centavo en Perú son menores a los del Ecuador. Abrir una empresa en Perú apenas necesita de 5 procedimientos en un total de 26 días, mientras que en Ecuador se necesitan 56 días y 13 procedimientos. Además las empresas en Perú requieren de un total de 309 horas de trabajo para pagar sus impuestos y se necesitan 654 en Ecuador. Los costos necesarios para exportar e importar también son menores en Perú con respecto al Perú aproximadamente en un 40%.

A través de la investigación se ha identificado que los países que tienen factores institucionales y estructurales sólidos son los que reciben mayores flujos de IED. Perú se encuentra en el lugar número 41 del ranking de los mejores países para hacer negocios del Banco Mundial, 42 en la lista de la revista Forbes y 67 en el Índice de Competitividad Global. Ecuador ocupa el puesto 130 del ranking de los mejores países para hacer negocios del Banco Mundial, 114 en la lista de la revista Forbes y 101 en el Índice de Competitividad Global. En este contexto, Perú recibió en 2011 aproximadamente 15 veces más IED que Ecuador. La IED en el Ecuador además se ha concentrado en los sectores de extracción de petróleo y gas.

Los mercados con mayor grado de apertura externa presentan también los mayores niveles de IED. Ecuador no ha firmado acuerdos de libre comercio, tiene firmados acuerdos parciales de comercio con 3 países además de los integrantes de la CAN y el Mercosur y 22 contratos de inversión. Por otra parte, el Perú tiene suscritos y vigentes acuerdos internacionales de inversión con 35 países. También tiene firmados acuerdos de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos, China, Tailandia, la Unión Europea, Chile, México, Corea del Sur, Japón, Canadá, Singapur y con la Asociación Europea de Libre Comercio; además ha concluido negociaciones de acuerdos con la Unión Europea y China.

Las políticas de incentivos fiscales sólo pueden ser decisivas en caso de que existan destinos de inversión con similares características. Las políticas de atracción de la IED establecidas en el Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones son de corte tributario. Adicionalmente, el Código de la Producción Vigente impulsa a la economía social y solidaria representada por las MIPYMES, en detrimento de las corporaciones multinacionales; como modelo de crecimiento, con incentivos financieros exclusivos para este tipo de unidades productivas; además de los incentivos que se plantean para las demás empresas que inicien una nueva inversión en el Ecuador.

No se desarrollan políticas de promoción dentro del Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones. Hasta diciembre de 2011 no se firmaron contratos de inversión entre el estado y una empresa privada. Las ZEDE tampoco han entrado en funcionamiento y no se ha definido alguna ubicación adicional a Manta para su establecimiento. No se han instalado en

las ZEDE ni empresas administradoras ni operadoras para desarrollar las actividades autorizadas dentro de éstas.

Se han definido 18 sectores económicos considerados prioritarios para el Estado que proponen cambiar la matriz productiva del país. Dentro del ámbito de esta investigación se ha podido definir que Ecuador no cuenta con reservas de hierro que le permitan desarrollar su industria siderúrgica a gran escala y que le permitan competir en los mercados internacionales. En Ecuador el sector metalmeccánico tiene un carácter más artesanal, pues el 94.5% de empresas de este sector corresponden a MIPYMES y no existe una verdadera capacitación para la administración de estas empresas. Este es uno de los sectores en que la balanza comercial es deficitaria. En este sector la balanza comercial con el Perú también es deficitaria.

#### **4. CONCLUSIONES**

- La hipótesis de trabajo no se cumple. El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones sí incide favorablemente en el retorno de una inversión en Ecuador, pero no lo suficiente como para que ésta se vuelva más atractiva que en el Perú en el sector metalmeccánico.
- La preocupación fundamental de las empresas multinacionales es la probabilidad de perder el control en sus operaciones foráneas, pero las empresas multinacionales invertirán de todos modos si los beneficios esperados son elevados y compensan el riesgo adicional. Los riesgos se vuelven mayores cuando los países no son estables. Las empresas translatinas han centrado su expansión en la región ya que pueden lidiar con los riesgos adicionales que se presentan en los países vecinos, invirtiendo en los sectores que les proporcionarán mayores réditos económicos.
- Mientras el Perú se ha ido convirtiendo en un país con grado de inversión para los capitales foráneos en un corto tiempo, gracias a su desempeño macroeconómico y las reformas institucionales aplicadas, Ecuador ha mantenido un desempeño macroeconómico estable, pero ha realizado reformas estructurales de menor calado. Esto se ha visto reflejado en los índices creados para medir el desempeño de las naciones. Especialmente, se destaca en el Índice de Competitividad Global que la fragilidad de las

instituciones públicas, la excesiva burocracia y la corrupción latentes en el Ecuador se constituyen en los mayores lastres para la captación de capitales internacionales.

- La IED y el comercio internacional han quedado relegados a un segundo plano para el desarrollo económico en Ecuador. El país no ha sido activo en la firma de acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio e inversión. El sistema de comercio e inversión que busca Ecuador se basa en la producción local sin el aprovechamiento de las economías de escala y fuera de la corriente de la globalización, lo cual no sería un desacierto si Ecuador contara con los recursos para invertir en los proyectos rentables que aún no han sido aprovechados y con una demanda local sólida, pero este no es el caso. Por tanto es inexplicable que Ecuador considere que la inversión nacional tendrá prioridad por sobre la extranjera, en lugar de establecer reglas claras para la inversión foránea atrayendo los recursos para competir en el ámbito internacional.
- Existen una gran cantidad de factores que inciden en la atracción de IED. Los gobiernos pueden (y deben) institucionalizar políticas para fomentar la llegada de capitales foráneos. El Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones se queda corto en este campo, ya que las políticas de incentivos fiscales sólo pueden ser decisivas en caso de que existan destinos de inversión con similares características. En el caso de Ecuador y Perú esto no sucede y por ello el Código de la Producción Vigente no ha conseguido alcanzar sus objetivos de impulsar la producción con valor agregado y transformar la matriz productiva.
- La falta de una política de promoción ha afectado la efectiva puesta en marcha del Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones y el cambio en la matriz productiva. Las empresas en el exterior desconocen de los beneficios tributarios que pueden obtener en el Ecuador. Por otra parte, la falta de control en los cronogramas (o la falta de cronogramas) para determinar la ubicación de las ZEDE y para su inicio de actividades han hecho que estas herramientas para atraer a inversionistas no funcionen en la práctica.

- No se ha considerado un análisis de sectores en los que realmente el Ecuador tenga una ventaja competitiva que pueda ser explotada por los inversores foráneos. En el sector de la metalmecánica quienes más se podrían beneficiar de los estímulos establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones serían los pequeños empresarios ecuatorianos. En esta área específica y con los supuestos establecidos en este trabajo no se han obtenido los resultados esperados, pero no se debe descartar que en otras áreas el Ecuador sí presente ventajas competitivas para los inversionistas foráneos. Los resultados aquí presentados podrían modificarse en otros sectores económicos con las debilidades estructurales del país, ya que se esperarían retornos más elevados.

## **5. RECOMENDACIONES**

- Desarrollar una estrategia para identificar a las empresas que se alineen con los planes de desarrollo del país. Se podría hacer énfasis en identificar a las empresas multinacionales latinas (translatinas) y a las empresas de la región que están a punto de expandir sus fronteras, pues estas tienen formas de administración, culturas corporativas y mercados similares a los de Ecuador; por lo que intentarán primero expandirse a países de la región.
- Trabajar extensivamente en corregir las áreas en las que Ecuador tiene más debilidades para competir a nivel internacional. Es de suma importancia que las políticas públicas se encaminen a solucionar los problemas que el Foro Económico Mundial y el Banco Mundial han identificado como las áreas más problemáticas a través del Índice de Competitividad Global y el Ranking de la facilidad para hacer negocios.
- Fortalecer los derechos legales disminuyendo el número de días para hacer cumplir los contratos y facilitando la resolución de disputas, aumentando la transparencia y aplicando los derechos de propiedad intelectual, a la vez que manteniendo reglas claras que no atenten contra los derechos de los inversionistas.
- Agilizar los sistemas de información de la Administración Tributaria y otras dependencias disminuyendo los costos y el número de horas necesarios para realizar una exportación y una importación y el pago de tributos.

- Nutrir al mercado de las tecnologías y la capacitación de la mano de obra que han sido desarrolladas en otros países para la fabricación de productos con valor agregado aumentando el gasto en Investigación y Desarrollo en un momento en que las economías de América Latina son realmente sólidas para la atracción de IED.
- Incluir políticas de promoción, determinando plazos fijos para la institucionalización de las políticas mixtas y estableciendo reglas claras para los inversionistas en el territorio nacional en el texto del código de la Producción Vigente.
- Promocionar los beneficios para los inversores extranjeros al colocar sus capitales en Ecuador, desarrollando una estrategia pública para difundir los beneficios del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.
- Priorizar el trabajo de las dependencias públicas en áreas como el establecimiento de las ZEDE y puesta en marcha de éstas o la firma de Contratos de Inversión.
- Promocionar las políticas planes programas y proyectos destinados a brindar apoyo técnico y financiero para las MIPYMES si es que se quiere tener incidencia en la creación de nuevas empresas y nuevas plazas de trabajo para los ecuatorianos a pequeña escala en el sector metalmecánico.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- Holt, D., Wigginton, K. (2002). *International Management*. Estados Unidos, Orlando: Hartcourt College Publishers
- Krugman, P., Obstfeld, M. (1995). *Economía internacional teoría y política*. España, Madrid: McGraw-Hill
- Salvat Editores (1984). *Diccionario Enciclopédico SALVAT*. España, Barcelona: Salvat S.A.
- Aguilar I. (2006). *Planteamientos básicos del enfoque OLI y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales*. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/pucesp/Doc?id=10113312&ppg=4>
- Asamblea Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Recuperado de: [http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Amirahmadi, H., Wu, W. (1995). *Export Processing Zones in Asia*. Recuperado de: <http://www.people.vcu.edu/~wwu/publications/AsiaSurvey-EPZ.pdf>.
- Banco Mundial (2011). *Doing Business 2012*. Recuperado de: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Spanish.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2010). *Estudio mensual de opinión empresarial-Diciembre 2010*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/EOE/eoe201012.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2011). *Estudio mensual de opinión empresarial-Diciembre 2011*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/EOE/eoe201112.pdf>
- CEPAL (2009). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008*. Recuperado de: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/36091/LCG2406ef.pdf>
- CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/39419/inversion2009e.pdf>
- CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Recuperado de: [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/43289/2011-322-LIE-2010-WEB\\_ULTIMO.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/43289/2011-322-LIE-2010-WEB_ULTIMO.pdf)

- CEPAL (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*. Recuperado de:  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/46570/LIE2011esp.pdf>
- De Ampuero, D. (2004). *El derecho de Propiedad: Historia de un concepto*. Recuperado de:  
<http://archipelagolibertad.org/upload/files/009%20Otros/9.1%20Historia/0010%20De%20Ampuero%20-%20Derecho%20de%20propiedad,%20historia%20de%20un%20concepto.pdf>
- Emerging Markets Information Services (2011). *Reporte Sectorial: Mercado de Metalmecánica*. Recuperado de:  
[http://site.securities.com/doc.html?pc=PE&doc\\_id=318173849&auto=1&query=metal%3Amecc%3A1nica%3A&db=es\\_archive\\_11&hlc=es&range=range&fromdate=20100929000000&todate=20120928000000&sort\\_by=Date](http://site.securities.com/doc.html?pc=PE&doc_id=318173849&auto=1&query=metal%3Amecc%3A1nica%3A&db=es_archive_11&hlc=es&range=range&fromdate=20100929000000&todate=20120928000000&sort_by=Date)
- Ernst & Young (2012). *Guía de negocios e inversión Brasil-Perú 2012/2013*. Recuperado de:  
[http://docs.iweb.ey.com/JYT//BIBLIO//LIBROS.NSF/\(\\$VERITY\)/0082B3FCD21EA721C12576CF004EB7FD?OPENDOCUMENT](http://docs.iweb.ey.com/JYT//BIBLIO//LIBROS.NSF/($VERITY)/0082B3FCD21EA721C12576CF004EB7FD?OPENDOCUMENT)
- Ernst & Young (2012). *The 2011 global executive tax guide*. Recuperado de:  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011-global-executive-tax-guide/\\$FILE/2011-global-executive.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011-global-executive-tax-guide/$FILE/2011-global-executive.pdf)
- Esquivel, G., Larraín, F. (2001). *¿Cómo atraer Inversión Extranjera Directa?*. Recuperado de:  
[http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi/fdi\\_esquivel\\_larrain.pdf](http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/fdi/fdi_esquivel_larrain.pdf)
- Foro Económico Mundial (2011). *The Global Competitiveness Report 2011 – 2012*. Recuperado de:  
[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)
- INEC (2010). *Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador*. Recuperado de:  
[http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo\\_nacional\\_final.pdf](http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf)
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (2008). *Análisis Nueva Constitución*. Recuperado de:  
<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/05700.pdf>
- International Transparency (2011). *Corruption Perceptions Index*. Recuperado de: [http://cpi.transparency.org/cpi2011/in\\_detail/#myAnchor2](http://cpi.transparency.org/cpi2011/in_detail/#myAnchor2)
- Ministerio de Coordinación de La Producción, Empleo y Competitividad (2011). *Metalmecánica, importante desarrollo productivo local*. Recuperado de:  
[http://www.mcpec.gob.ec/images/stories/Sector\\_Metalmeccanica\\_ficha.pdf](http://www.mcpec.gob.ec/images/stories/Sector_Metalmeccanica_ficha.pdf)

- Ministerio de Coordinación de La Producción, Empleo Y Competitividad (2011). *Estrategias Productivas – Metalmecánica*. Recuperado de: [http://www.mcpec.gob.ec/index.php?option=com\\_docman&task=cat\\_view&gid=180&Itemid=2](http://www.mcpec.gob.ec/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=180&Itemid=2)
- Ministerio de Industrias y Productividad (2010). *Boletín Mensual de Análisis Sectorial de MIPYMES No. 5 - Sector Metalmecánica*. Recuperado de: [http://www.mipro.gob.ec/images/stories/mipymes/estudios/05\\_2010\\_Bol etin\\_Metalmecanica.pdf](http://www.mipro.gob.ec/images/stories/mipymes/estudios/05_2010_Bol etin_Metalmecanica.pdf)
- PNUD (2011). *Informe sobre Desarrollo Humano 2011- Sostenibilidad y Equidad: Un mejor futuro para todos*. Recuperado de: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_ES\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_ES_Complete.pdf)
- Pro Ecuador (2011). *Análisis Sectorial Metalmecánica*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-AS2012-METALMECANICA.pdf>
- Tseng, W., Zebregs, H. (2002). *Foreign Direct Investment in China: Some Lessons for Other Countries*. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2002/pdp03.pdf>
- UNCTAD (2009). *El papel de los acuerdos Internacionales de Inversión en la atracción de Inversión Extranjera Directa hacia los países en desarrollo*. Recuperado de: [http://archive.unctad.org/sp/docs/diaeia20095\\_sp.pdf](http://archive.unctad.org/sp/docs/diaeia20095_sp.pdf)

## Artículos

- América Economía (2011, 03-24). Petróleo superaría los US\$100 por barril hasta 2013. *América Economía*. Recuperado de: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/petroleo-superaria-us100-por-barril-hasta-2013>
- Asamblea Nacional (2010, 12-29). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial*. Recuperado de: [http://www.invec.ec/archivos/menu\\_6/codigoproduccion.pdf](http://www.invec.ec/archivos/menu_6/codigoproduccion.pdf)
- Banco Central del Ecuador (2012, 10-02). % Previsión de la inflación máxima anual. *Estadística Banco Central del Ecuador*. Recuperado de: [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=prev\\_inf\\_max](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=prev_inf_max)
- Banco Central del Ecuador (2011, 10-03). Previsiones Macroeconómicas 2011 – 2012. *Estadística Banco Central del Ecuador*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000955>
- Banco Central Del Ecuador (2012, 10-04). Previsiones Macroeconómicas 2012 – 2013. *Estadística Banco Central del Ecuador*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000955>
- Banco Central del Ecuador (2012-10-02). *Reporte mensual de inflación – diciembre de 2011*. *Estadística Banco Central del Ecuador*. Recuperado de:

<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201112.pdf>

Banco Mundial (2012, 02-02). Data by country. *Banco Mundial Data*. Recuperado de: <http://data.worldbank.org/country/peru>

Banco Mundial (2011, 10-4). Poverty gap at \$2 a day (PPP). ). *Banco Mundial Data*. Recuperado de: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GAP2>

Banco Mundial (2011, 11-6). Poverty headcount ratio at national poverty line (% of population). *Banco Mundial Data*. Recuperado de: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC>

BBC Mundo (2006, 01-10). América Latina: crecimiento en desigualdad. *BBC Mundo*. Recuperado de: [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_4599000/4599410.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4599000/4599410.stm)

BBC Mundo (2012, 03-14). La economía global vuelve a pensar en el oro como salvavidas. *BBC Mundo*. Recuperado de: [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/03/120313\\_economia\\_regreso\\_patron\\_oro\\_jg.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/03/120313_economia_regreso_patron_oro_jg.shtml)

BBC Mundo (2012, 07-13). La solución china para Ecuador y Venezuela. *BBC Mundo*. Recuperado de: [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/07/120712\\_economia\\_andinos\\_venezuela\\_ecuador\\_china\\_petroleo\\_az.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/07/120712_economia_andinos_venezuela_ecuador_china_petroleo_az.shtml)

Blackhurst, R., Otten, A. (1996, 10-09). El Comercio y la inversión extranjera directa. *Comunicados de Prensa Organización Mundial de Comercio*. Recuperado de: [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres96\\_s/pr057\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres96_s/pr057_s.htm)

Comités Metalmecánicos (2011, 10-08). La industria Metalmecánica en el Perú. *Página Web Comités Metalmecánicos*. Recuperado de: [http://www.cmm.org.pe/articulos/pag\\_articulo\\_0230](http://www.cmm.org.pe/articulos/pag_articulo_0230)

CEPAL (2011, 03-04). PYMES Ecuador. *Página Web Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Recuperado de: [http://www.cepal.org/dmaah/noticias/paginas/8/28248/equipo\\_ecuador.pdf](http://www.cepal.org/dmaah/noticias/paginas/8/28248/equipo_ecuador.pdf)

Damodaran, A. (2012, 12-31). The Data Page. *NYU Stern School of Business*. Recuperado de: [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/data.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html)

Diario Hoy (2011, 12-02). Ecuador: séptimo en corrupción en la región. *Diario Hoy*. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-septimo-en-corrupcion-en-la-region-518422.html>

El Ciudadano (2011, 07-11). Eximbank de China otorgará crédito por \$ 571 millones para financiar hidroeléctrica Sopladora. *El Ciudadano*. Recuperado de:

[http://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=25823:eximbank-de-china-otorgara-credito-por--571-millones-para-financiar-hidroelectrica-sopladora&catid=3:economia&Itemid=44](http://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=25823:eximbank-de-china-otorgara-credito-por--571-millones-para-financiar-hidroelectrica-sopladora&catid=3:economia&Itemid=44)

El Comercio (2011, 02-25). Crudo nacional se cotiza sobre el WTI. *El Comercio*. Recuperado de:

[http://www.elcomercio.com/negocios/Crudo-nacional-cotiza-WTI\\_0\\_433756711.html](http://www.elcomercio.com/negocios/Crudo-nacional-cotiza-WTI_0_433756711.html)

El Comercio (2011, 06-13). La hora de la verdad en el caso Oxy se acerca. *El Comercio*. Recuperado de:

[http://www.elcomercio.com/negocios/sentencia-caso\\_Oxy-petroleo\\_0\\_498550174.html](http://www.elcomercio.com/negocios/sentencia-caso_Oxy-petroleo_0_498550174.html)

El Diario (2011, 10-08). ¿Inflación en dolarización?. *El Diario*. Recuperado de: <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/206843-inflacion-en-dolarizacion/>

El Universo (2011, 06-28). China aprobó préstamo por \$2.000 millones, *El Universo*. Recuperado de:

<http://www.eluniverso.com/2011/06/28/1/1356/china-aprobo-prestamo-2000-millones.html>

El Universo (2010, 07-22), Ecuador pone fin al contrato de petrolera Perenco. *El Universo*. Recuperado de:

<http://www.eluniverso.com/2010/07/22/1/1356/ecuador-pone-fin-contrato-petrolera-perenco.html>

Energy Information Administration (2012, 10-27). Cushing, OK WTI Spot Price FOB (Dollars per Barrel). *Data Energy Information Administration*. Recuperado de:

<http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=D>

Forbes (2012, 03-23). Best Countries for Business. *Forbes*. Recuperado de: [http://www.forbes.com/lists/2011/6/best-countries-11\\_rank.html](http://www.forbes.com/lists/2011/6/best-countries-11_rank.html)

Investecuador (2011, 10-16). ¿Por Qué Invertir en Ecuador. *Página Web Investecuador*. Recuperado de:

[http://www.investecuador.ec/index.php?module=pagemaster&func=view\\_pub&tid=1&pid=9](http://www.investecuador.ec/index.php?module=pagemaster&func=view_pub&tid=1&pid=9)

Investopedia (2012, 04-23). Definition of Risk. *Investopedia*. Recuperado de: <http://www.investopedia.com/terms/r/risk.asp#axzz1suixoQjw>

Mergent (2011, 10-24). Latin America Metal Works Sectors. *Mergent*. Recuperado de: <http://webreports.mergent.com/>

Presidencia de la República del Ecuador (2011, 05-17). Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. *Registro Oficial*. Recuperado de: [http://www.oae.gob.ec/files\\_oae/ley/Reglamento\\_LSEC.pdf](http://www.oae.gob.ec/files_oae/ley/Reglamento_LSEC.pdf)

Presidencia de la República del Ecuador (2011, 04-26). Reformas al Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno, Reglamento de aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas; y, Reglamento para la aplicación del impuesto a las tierras rurales. *Registro Oficial*. Recuperado de: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/decreto732tributario.pdf>

Radio Contacto (2011, 10-21). Ministra Nathalie Cely oficializó inicios de ZEDE en Manta. *Radio Contacto*. Recuperado de: <http://www.radiocontacto.net/manta-ecuador/2011-10/ministra-nathalie-cely-oficialio-inicios-de-zede-en-manta/>

Servicio de Rentas Internas (2011, 03-04). ¿Qué son las Pymes?. *Página web Servicio de Rentas Internas*. Recuperado de: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public>

Ecuador Inmediato (2010, 04-25). Ecuador implementará tres Zonas Especiales de Desarrollo. *Ecuador Inmediato*. Recuperado de: [http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/ecuador\\_implementara\\_tres\\_zonas\\_especiales\\_de\\_desarrollo--125395](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_implementara_tres_zonas_especiales_de_desarrollo--125395)

Observatorio Petróleo Sur (2010, 11-26). Ecuador impone Ley de Hidrocarburos a las multinacionales petroleras. *Observatorio Petróleo Sur*. Recuperado de: <http://opsur.wordpress.com/2010/11/26/ecuador-impone-la-ley-de-hidrocarburos-a-las-multinacionales-petroleras/>

UNCTAD (2012-07-23). Annual inward and outward foreign direct investment flows 1970-2011. *UNCTAD Stats*. Recuperado de: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=88>

## **Revistas**

Cotte, A. (2006, 07). Crecimiento, desigualdad y pobreza: un análisis de la violencia en Colombia. *Revista de Investigación Universidad la Salle*. 002 (1657-6772). Recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/952/95260208.pdf>

## **Entrevistas**

Ocampo, D. J. Economista. Gerente Precios de Transferencia Ernst & Young, (2011). El Modelo de fijación de precios de activos de capital o Capital Asset Pricing Model (CAPM)

**ANEXO 1: RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2008-0182**  
**(SE DISPONE QUE PARA TODOS LOS EFECTOS PREVISTOS EN LA LEY**  
**REFORMATORIA PARA LA EQUIDAD TRIBUTARIA SE APLICARÁN VARIAS**  
**DISPOSICIONES A PARAÍOS FISCALES Y REGÍMENES FISCALES PREFERENTES)**

EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Considerando:

Que, el Servicio de Rentas Internas, con el fin de precautelar y defender sus intereses fiscales, considera imprescindible establecer normas y regulaciones que limiten las prácticas de elusión y evasión tributaria internacional, las cuales se ven acentuadas mediante la utilización de países cuyos sistemas tributarios ofrecen beneficios fiscales para atraer rentas de no residentes;

Que, el artículo innumerado posterior al Art. 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno, incluido por el Art. 56 de La Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria señala que "se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales";

Que, en el mismo artículo se establece que "serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas, pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional GAFI";

Que, de manera particular, la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria contiene algunas disposiciones normativas que hacen referencia al tratamiento de transacciones realizadas en paraísos fiscales, con la finalidad de combatir las prácticas nocivas de elusión y evasión tributaria internacional, eliminando escudos fiscales;

Que, la Administración Tributaria ha aplicado criterios técnicos y objetivos para señalar como "paraíso fiscal" o jurisdicción de "menor imposición" a los dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales que se detallan en esta

resolución, criterios que se encuentran sustentados en la experiencia legislativa comparada y en la práctica doctrinaria a nivel mundial;

Que, de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el Director General tiene la facultad de expedir mediante resoluciones, disposiciones de carácter general y obligatorio, necesarias para la aplicación de normas generales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y,

En uso de sus facultades legales,

Resuelve:

Art. 1.- Las disposiciones de la presente resolución se aplican a paraísos fiscales y regímenes fiscales preferentes.

Art. 2.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGERCGC09-00704, R.O. 58, 30-X-2009).- Para todos los efectos previstos en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados, aquellos que se detallan a continuación:

ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)  
ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)  
ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD  
ARUBA (Territorio de Países Bajos)  
ISLA DE ASCENSIÓN  
BARBADOS (Estado independiente)  
BELICE (Estado independiente)  
BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)  
CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campione d'Italia)  
COLONIA DE GIBRALTAR  
COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)  
EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)  
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (Estado independiente)

ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)  
ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)  
ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)  
ESTADO DE QATAR (Estado independiente)  
ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)  
FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)  
GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO  
GROENLANDIA  
GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)  
HONG KONG (Territorio de China)  
ISLA DE COCOS O KEELING  
ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)  
ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)  
ISLA DE NORFOLK  
ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN  
ISLA QESHM  
ISLAS AZORES  
ISLAS CAIMÁN (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
ISLAS CHRISTMAS  
ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou, Lihou)  
ISLAS DEL PACÍFICO  
ISLAS SALOMÓN  
ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA  
KIRIBATI  
LABUAN  
MACAO  
MADEIRA (Territorio de Portugal)  
MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)  
MYAMAR (ex Birmania)  
NIGERIA  
NIUE

PALAU  
PITCAIRN  
POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)  
PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)  
PRINCIPADO DE MÓNACO  
PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA  
REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)  
REINO DE TONGA (Estado independiente)  
REINO HACHEMITA DE JORDANIA  
REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE ALBANIA  
REPÚBLICA DE ANGOLA  
REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE CHIPRE  
REPÚBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE MALTA (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE MAURICIO  
REPÚBLICA DE NAURU (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE PANAMÁ (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)  
REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO  
REPÚBLICA DE TÚNEZ  
REPÚBLICA DE VANUATU  
REPÚBLICA DEL YEMEN  
REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA  
SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)  
SAMOA OCCIDENTAL  
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)  
SANTA ELENA  
SANTA LUCÍA  
SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)

SULTANADO DE OMAN  
TOKELAU  
TRIESTE (Italia)  
TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)  
TUVALU  
ZONA ESPECIAL CANARIA  
ZONA LIBRE DE OSTRAVA

Art. 3.- Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 4.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGER2008-1343, R.O. 472, 21-XI-2008).- Podrán ser excluidos, de la categoría de paraísos fiscales y regímenes fiscales preferenciales aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que suscriban y pongan en vigencia un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información o un convenio específico de intercambio de información entre Administraciones Tributarias, y además, que por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo ante el pedido de información del Servicio de Rentas Internas o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el Impuesto a la Renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de paraísos fiscales o de regímenes fiscales preferenciales.

Art. 5.- No obstante a lo indicado en el artículo anterior, aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que no proporcionen información que le sea solicitada con referencia a la cláusula de intercambio de información del respectivo convenio para evitar la doble imposición internacional, serán considerados paraísos fiscales para los fines de la aplicación de la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador y demás normativa tributaria vigente.

Art. 6.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese

Previó y firmó la resolución que antecede el economista Carlos Marx Carrasco Vicuña, Director General del Servicio de Rentas Internas, en Quito, D. M., a 21 de febrero del 2008.

#### DISPOSICIONES EN RESOLUCIONES REFORMATARIAS

RESOLUCIÓN No. NAC-DGERCGC09-00704

(R.O. 58, 30-X-2009)

Art. 2.- No obstante lo señalado en el artículo anterior, la no calificación de un país, dominio, jurisdicción, territorio o estados asociado como paraíso fiscal o régimen fiscal preferente dependerá, en todo momento, del cumplimiento de las circunstancias señaladas en el Art. 4 de la Resolución No. NAC-DGER2008-0182.

Art. 3.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.

Dictó y firmó la resolución que antecede el Econ. Carlos Marx Carrasco Vicuña, Director General del Servicio de Rentas Internas, en Quito, D. M., a 16 de octubre del 2009.

FUENTES DE LA PRESENTE EDICIÓN DE LA RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2008-0182

- 1.- Resolución NAC-DGER2008-0182 (Segundo Suplemento del Registro Oficial 285, 29-II-2008)
- 2.- Resolución NAC-DGER2008-1343 (Registro Oficial 472, 21-XI-2008)
- 3.- Resolución NAC-DGERCGC09-00704 (Registro Oficial 58, 30-X-2009).

**ANEXO 2: LISTADO CANTONES DETERMINADOS COMO ZONAS  
DEPRIMIDAS Y CANTONES FRONTERIZOS**

<b>Provincia</b>	<b>Cantón</b>
Azuay	Nabón
Azuay	Oña
Bolívar	Las Naves
Bolívar	Chillanes
Cañar	Suscal
Cañar	Cañar
Carchi	Bolívar
Carchi	Espejo
Carchi	Mira
Carchi	Montúfar
Carchi	San Pedro de Huaca
Carchi	Tulcán
Chimborazo	Guamote
Chimborazo	Colta
Chimborazo	Alausí
Chimborazo	Pallatanga
Cotopaxi	Sigchos
Cotopaxi	Pujilí
Cotopaxi	Saquisilí
El Oro	Arenillas
El Oro	Balsas
El Oro	hilla
El Oro	Huaquillas
El Oro	Las Lajas
El Oro	Machala
El Oro	Marcabeli
El Oro	Piñas
El Oro	Santa Rosa
Esmeraldas	Eloy Alfaro
Esmeraldas	Rioverde
Esmeraldas	San Lorenzo
Esmeraldas	Muisne
Guayas	Salitre
Guayas	Colimes
Guayas	Santa Lucía
Guayas	Isidro Ayora
Guayas	Simón Bolívar
Guayas	Pedro Carbo
Guayas	Alfredo Baquerizo
Guayas	Daule
Guayas	Balzar

<b>Provincia</b>	<b>Cantón</b>
Guayas	Palestina
Imbabura	Ibarra
Imbabura	Pimampiro
Imbabura	San Miguel de Urququí
Loja	Loja
Loja	Macará
Loja	Espíndola
Loja	Gonzanamá
Loja	Quilanga
Loja	Sozoranga
Loja	Chaguarpamba
Loja	Pindal
Loja	Paltas
Loja	Zapotillo
Loja	Saraguro
Loja	Olmedo
Loja	Puyango
Loja	Celica
Loja	Calvas
Los Ríos	Baba
Los Ríos	Palenque
Los Ríos	Mocache
Los Ríos	Urdaneta
Los Ríos	Vinces
Los Ríos	Pueblo Viejo
Manabí	Olmedo
Manabí	24 de Mayo
Manabí	Pichincha
Manabí	Paján
Manabí	Flavio Alfaro
Manabí	Santa Ana
Manabí	Junín
Manabí	Todagua
Manabí	Jama
Manabí	Pedernales
Manabí	Rocafuerte
Morona Santiago	Tiwintza
Morona Santiago	Taisha
Morona Santiago	Gualaquiza
Morona Santiago	Limón Indanza
Morona Santiago	Morona
Morona Santiago	Huamboya
Morona Santiago	Logroño
Morona Santiago	San Juan Bosco
Morona Santiago	Santiago
Napo	Archidona
Orellana	Loreto

<b>Provincia</b>	<b>Cantón</b>
Orellana	La Joya de los Sachas
Orellana	Aguarico
Pastaza	Arajuno
Pastaza	Pastaza
Pichincha	Puerto Quito
Sucumbíos	Cuyabeno
Sucumbíos	Putumayo
Sucumbíos	Cascales
Sucumbíos	Lago Agrio
Sucumbíos	Gonzalo Pizarro
Sucumbíos	Sucumbios
Sucumbíos	Shushufindi
Tungurahua	Quero
Zamora Chinchipe	Yacuambi
Zamora Chinchipe	Yantzaza
Zamora Chinchipe	Palanda
Zamora Chinchipe	Paquisha
Zamora Chinchipe	Nangaritza
Zamora Chinchipe	Centinela del Condor
Zamora Chinchipe	Chinchipe
Zamora Chinchipe	El Panguí
Zamora Chinchipe	Zamora
No Delimitada	Manga del Cura
No Delimitada	El Piedrero

Fuente: Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

### ANEXO 3: INDICADORES DOING BUSINESS 2012 ECUADOR

Indicadores	Ecuador	Latinoamérica y el Caribe	Países OCDE
<b>Apertura de un negocio</b>			
Procedimientos (número)	13	9	5
Tiempo (días)	56	54	12
Costo (%del ingreso per cápita)	28.8	37.3	4.7
Requisito de capital mínimo pagado (%de ingreso per cápita)	1.3	1.3	14.1
<b>Manejo de permisos de construcción</b>			
Procedimientos	16	14	14
Tiempo (días)	128	221	152
Costo (% de ingreso per cápita)	184.0	160.3	45.7
<b>Obtención de electricidad</b>			
Procedimientos (número)	6	5	5
Tiempo (días)	89	65	103
Costo (%de ingreso per cápita)	785.3	593.7	92.8
<b>Registro de Propiedades</b>			
Procedimientos (número)	9	7	5
Tiempo (días)	16	66	31
Costo (%del valor de la propiedad)	2.1	5.9	4.4
<b>Obtención de crédito</b>			
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)	3	6	7
Índice de alcance de la información crediticia (0-6)	6	3	5
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	0.0	10.1	9.5
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	57.9	34.2	63.9
<b>Protección de los inversores</b>			
Índice de grado de transparencia (0-10)	1	4	6
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	5	5	5
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	6	6	7
Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	4.0	5.1	6.0
<b>Pago de impuestos</b>			
Pagos (número por año)	8	32	13
Tiempo (horas por año)	654	382	186
Impuesto a las ganancias (%)	18.4	19.9	15.4
Impuestos laborales y	14.2	14.6	24.0

<b>Indicadores</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Latinoamérica y el Caribe</b>	<b>Países OCDE</b>
contribuciones (%)			
Otros impuestos (%)	2.7	13.2	3.2
Tasa de impuestos total (%de ganancia)	35.3	47.7	42.7
<b>Comercio Transfronterizo</b>			
Documentos para exportar (número)	8	6	4
Tiempo para exportar (días)	20	18	10
Costo de exportación (USD por contenedor)	1,455	1,257	1,032
Documentos para importar (número)	7	7	5
Tiempo para importar (días)	25	20	11
Costo de importación (USD por contenedor)	1,432	1,546	1,085
<b>Cumplimiento de contratos</b>			
Tiempo (días)	588	708	518
Costo (% de cantidad demandada)	27.2	31.2	19.7
Procedimientos	39	40	31
<b>Resolución de la insolvencia</b>			
Tiempo (años)	5.3	3.3	1.7
Costo (% de los bienes)	18	16	9
Tasa de recuperación (centavos por dólar)	17.2	30.7	68.2
<b>Ranking</b>	<b>130</b>		
<b>Ranking año anterior</b>	<b>131</b>		

Fuente: Banco Mundial - International Finance Corporation, Doing Business 2012  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## ANEXO4: INDICADORES DOING BUSINESS 2012 PERÚ

Indicadores	Perú	Latinoamérica y el Caribe	Países OCDE
<b>Apertura de un negocio</b>			
Procedimientos (número)	5	9	5
Tiempo (días)	26	54	12
Costo (%del ingreso per cápita)	11.9	37.3	4.7
Requisito de capital mínimo pagado (%de ingreso per cápita)	0.0	1.3	14.1
<b>Manejo de permisos de construcción</b>			
Procedimientos	16	14	14
Tiempo (días)	188	221	152
Costo (% de ingreso per cápita)	76.3	160.3	45.7
<b>Obtención de electricidad</b>			
Procedimientos (número)	5	5	5
Tiempo (días)	100	65	103
Costo (%de ingreso per cápita)	441.6	593.7	92.8
<b>Registro de Propiedades</b>			
Procedimientos (número)	4	7	5
Tiempo (días)	7	66	31
Costo (%del valor de la propiedad)	3.3	5.9	4.4
<b>Obtención de crédito</b>			
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)	7	6	7
Índice de alcance de la información crediticia (0-6)	6	3	5
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	28.5	10.1	9.5
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	36	34.2	63.9
<b>Protección de los inversores</b>			
Índice de grado de transparencia (0- 10)	8	4	6
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	5	5	5
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	8	6	7
Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	7.0	5.1	6.0
<b>Pago de impuestos</b>			
Pagos (número por año)	9	32	13
Tiempo (horas por año)	309	382	186
Impuesto a las ganancias (%)	26.6	19.9	15.4
Impuestos laborales y contribuciones (%)	11.0	14.6	24.0

<b>Indicadores</b>	<b>Perú</b>	<b>Latinoamérica y el Caribe</b>	<b>Países OCDE</b>
Otros impuestos (%)	3.1	13.2	3.2
Tasa de impuestos total (%de ganancia)	40.7	47.7	42.7
<b>Comercio Transfronterizo</b>			
Documentos para exportar (número)	6	6	4
Tiempo para exportar (días)	12	18	10
Costo de exportación (USD por contenedor)	860	1,257	1,032
Documentos para importar (número)	8	7	5
Tiempo para importar (días)	17	20	11
Costo de importación (USD por contenedor)	880	1,546	1,085
<b>Cumplimiento de contratos</b>			
Tiempo (días)	428	708	518
Costo (% de cantidad demandada)	35.7	31.2	19.7
Procedimientos	41	40	31
<b>Resolución de la insolvencia</b>			
Tiempo (años)	3.1	3.3	1.7
Costo (% de los bienes)	7	16	9
Tasa de recuperación (centavos por dólar)	28.0	30.7	68.2
<b>Ranking</b>	<b>41</b>		
<b>Ranking año anterior</b>	<b>39</b>		

Fuente: Banco Mundial - International Finance Corporation, Doing Business 2012  
Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## ANEXO 5: VARIABLES ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2011 ECUADOR

Indicadores	2011	Ranking (de 142 economías)
<b>Instituciones</b>	<b>3.1</b>	<b>125</b>
Derechos de propiedad	3.2	123
Protección de la propiedad intelectual	2.7	106
Desvío de fondos públicos	2.5	111
Confianza pública en los políticos	2.3	93
Pagos irregulares y sobornos	3.4	100
Independencia del poder judicial	2.3	130
Favoritismo en decisiones de oficiales del gobierno	2.8	81
Despilfarro del gasto público	2.7	100
Carga de las regulaciones gubernamentales	2.9	97
Eficiencia del marco legal para resolver disputas	2.5	135
Eficiencia del marco legal en regulaciones complicadas	2.4	137
Transparencia de las políticas gubernamentales	3.9	99
Costo para las empresas por terrorismo	4.6	120
Costo para las empresas por crímenes y violencia	3.3	127
Crimen organizado	3.8	126
Fiabilidad de la policía	3.1	118
Comportamiento ético de las empresas	3.1	123
Solidez de las auditorías y estándares de presentación de información financieras	4.1	111
Eficacia de los consejos corporativos	4.2	105
Protección de intereses de los accionistas minoritarios	3.6	117
Protección a los inversionistas*	4	111
<b>Infraestructura</b>	<b>3.4</b>	<b>94</b>
Calidad de la infraestructura general	3.7	91
Calidad de las carreteras	4.2	61
Calidad de la infraestructura	2	90

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
ferroviaria		
Calidad de la infraestructura portuaria	3.8	91
Calidad de la infraestructura el transporte aéreo	4.3	83
Asientos de avión disponible kms / semana, millones*	142.5	72
Calidad del suministro eléctrico	3.6	100
Líneas de teléfono fijas/100 pob*	14.4	84
Suscripciones de teléfonos móviles/100 pob*	102.2	68
<b>Ambiente Macroeconómico</b>	<b>5.2</b>	<b>40</b>
Balance presupuestario del gobierno,% del PIB*	-0,6	28
Ahorro nacional bruto, % del PIB*	20,9	65
Inflación anual % de cambio*	3,6	66
Spread de las tasas de interés,%*	4,3	47
Deuda pública,% del PIB *	20,4	26
Calificación crediticia del país, 0-100*	26,0	125
<b>Salud y educación primaria</b>	<b>5.7</b>	<b>70</b>
Impacto de la malaria en los negocios	5,1	100
Casos de malaria/100,000 hab*	238,8	98
Impacto de la tuberculosis en los negocios	5,0	85
Casos de tuberculosis100,000 hab*	68,0	79
Impacto del VIH / SIDA en los negocios	4,7	95
Prevalencia del VIH,% pob adulta *	0,4	79
Mortalidad infantil, muertes/1,000 nacimientos vivos *	20,4	84
Esperanza de vida, años*	75,3	51
Calidad de la educación primaria	3,1	109
Matriculación en escuelas,% neto*	97,0	33
<b>Educación superior y formación</b>	<b>3.8</b>	<b>90</b>
Matriculación en colegios, % bruto*	81,1	90
Matriculación en centros de educación superior, *% bruto*	42,4	56
Calidad del sistema educativo	3,2	105
Calidad de la educación en matemáticas y ciencias	3,3	107

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Calidad de las escuelas de negocios	3,8	93
Acceso a internet en las escuelas	3,2	108
Disponibilidad de servicios de investigación y de formación	3,5	102
Alcance de la capacitación del personal	3,6	93
<b>Eficiencia del mercado de bienes</b>	<b>3.6</b>	<b>131</b>
Intensidad de la competencia local	4,2	109
Alcance de dominio en el mercado	3,0	128
Efectividad de las políticas antimonopolio	3,3	117
Alcance y efecto de los impuestos	2,9	119
Tasa de impuesto total,% ganancias*	35,3	56
# Procedimientos para iniciar un negocio *	13	125
# de días para iniciar un negocio*	56	125
Costos de la políticas agrícolas	3,6	93
Prevalencia de las barreras comerciales	3,1	141
Aranceles comerciales, *% de impuestos	7,7	88
Prevalencia de propiedad extranjera	3,9	119
Impacto de las normas de IED en los negocios	2,9	140
Costos de los procedimientos aduaneros	3,5	103
Importaciones como porcentaje del PIB *	38,8	88
Grado de orientación al cliente	3,8	127
Sofisticación del comprador	3,2	88
<b>Eficiencia del mercado laboral</b>	<b>3.4</b>	<b>138</b>
Cooperación en las relaciones empleador-trabajadores	3,9	114
Flexibilidad para la determinación de los salarios	4,3	114
Índice de rigidez del empleo, 0-100 (peor) *	38,0	94
Prácticas de contratación y despido	2,9	127
Costes de despido, semanas de salario*	135	134

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Paga y productividad	3,2	113
Confianza en la administración profesional	3,7	104
Fuga de cerebros	3,0	92
Mujeres en la fuerza laboral, relación con respecto a los hombres*	0,61	109
<b>Desarrollo del mercado financiero</b>	<b>3.5</b>	<b>112</b>
Disponibilidad de servicios financieros	4,0	101
Asequibilidad de los servicios financieros	3,6	101
Financiamiento a través del mercado local de acciones	3,2	90
Facilidad de acceso a préstamos	2,5	88
Disponibilidad de capitales de riesgo	2,2	96
Solidez de los bancos	4,7	100
Regulación de las bolsas de valores	4,0	78
Índice de los derechos legales, 0-10 (mejor) *	3,0	105
<b>Disponibilidad tecnológica</b>	<b>103</b>	<b>3.1</b>
Disponibilidad de tecnologías más recientes	4,4	104
Absorción de tecnología a nivel de empresa 4,3	103	
IED y transferencia de tecnología	3,6	130
Usuarios de internet/100 pob *	24,0	90
Suscripciones a internet de banda ancha/100 pob*	1,4	97
Ancho de banda de Internet, kb/s per cápita*	1,7	87
<b>Tamaño del mercado</b>	<b>3.8</b>	<b>60</b>
Índice del tamaño del mercado doméstico	3.7	58
Índice del tamaño del mercado foráneo	4.3	70
<b>Sofisticación de los negocios</b>	<b>3.6</b>	<b>93</b>
Cantidad de proveedores locales	4,3	103
Calidad de los proveedores locales	4,1	96
Estado del desarrollo de clústeres	3,2	91

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Naturaleza de la ventaja competitiva	3,0	98
Amplitud Cadena de valor	3,3	82
Control de la distribución internacional	3,9	85
Sofisticación en el proceso de producción	3,3	86
Alcance de marketing	3,6	92
Voluntad de delegar autoridad	3,4	94
<b>Innovación</b>	<b>2.8</b>	<b>110</b>
Capacidad de innovación	2,8	87
Calidad de las instituciones de investigación científica	2,7	119
Gasto de la empresas en I+D	2,8	95
Colaboración universidad-industrias en I+D	3,2	94
Adquisición de productos avanzados de tecnología por parte de gobierno	3,4	83
Disponibilidad de científicos e ingenieros	3,4	109
Patentes concedidas/millón pob *	0,0	90
<b>Índice de Competitividad Global/Ranking de 142 economías</b>	<b>3.82</b>	<b>101</b>
<b>Índice de Competitividad Global/Ranking de 139 economías</b>	<b>3.65</b>	<b>105</b>

\*Valores que no se encuentran en escala de 1 a 7

Fuente: Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report 2011-2012

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

## ANEXO 6: VARIABLES ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2011 PERÚ

Indicadores	2011	Ranking (de 142 economías)
<b>Instituciones</b>	<b>3.5</b>	<b>95</b>
Derechos de propiedad	3.9	89
Protección de la propiedad intelectual	2.5	122
Desvío de fondos públicos	2.9	84
Confianza pública en los políticos	1.9	126
Pagos irregulares y sobornos	4.3	59
Independencia del poder judicial	2.6	119
Favoritismo en decisiones de oficiales del gobierno	2.9	74
Despilfarro del gasto público	3.8	37
Carga de las regulaciones gubernamentales	2.6	119
Eficiencia del marco legal para resolver disputas	3.0	107
Eficiencia del marco legal en regulaciones complicadas	3.2	90
Transparencia de las políticas gubernamentales	4.4	55
Costo para las empresas por terrorismo	4.8	113
Costo para las empresas por crímenes y violencia	3.4	121
Crimen organizado	4.1	115
Fiabilidad de la policía	3.2	114
Comportamiento ético de las empresas	3.7	81
Solidez de las auditorías y estándares de presentación de información financieras	5.1	45
Eficacia de los consejos corporativos	4.8	51
Protección de intereses de los accionistas minoritarios	4.4	63
Protección a los inversionistas*	6.7	20
<b>Infraestructura</b>	<b>3.4</b>	<b>94</b>
Calidad de la infraestructura general	3.5	105
Calidad de las carreteras	3.2	98
Calidad de la infraestructura	1.9	93

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
ferroviaria		
Calidad de la infraestructura portuaria	3.5	106
Calidad de la infraestructura el transporte aéreo	4.6	70
Asientos de avión disponible kms / semana, millones*	408.2	44
Calidad del suministro eléctrico	4.9	68
Líneas de teléfono fijas/100 pob*	10.9	89
Suscripciones de teléfonos móviles/100 pob*	100.1	72
<b>Ambiente Macroeconómico</b>	<b>5.2</b>	<b>40</b>
Balance presupuestario del gobierno,% del PIB*	-0,6	29
Ahorro nacional bruto, % del PIB*	23.5	51
Inflación anual % de cambio*	1.5	1
Spread de las tasas de interés,%*	17.4	131
Deuda pública,% del PIB *	24.3	32
Calificación crediticia del país, 0-100*	61.7	50
<b>Salud y educación primaria</b>	<b>5.7</b>	<b>70</b>
Impacto de la malaria en los negocios	5.6	87
Casos de malaria/100,000 hab*	804.0	105
Impacto de la tuberculosis en los negocios	5.2	76
Casos de tuberculosis100,000 hab*	113.0	95
Impacto del VIH / SIDA en los negocios	5.4	60
Prevalencia del VIH,% pob adulta *	0,4	79
Mortalidad infantil, muertes/1,000 nacimientos vivos *	19.4	80
Esperanza de vida, años*	73.5	67
Calidad de la educación primaria	2.2	135
Matriculación en escuelas,% neto*	94.4	56
<b>Educación superior y formación</b>	<b>3.8</b>	<b>90</b>
Matriculación en colegios, % bruto*	89.1	65
Matriculación en centros de educación superior, *% bruto*	34.5	67
Calidad del sistema educativo	2.6	128
Calidad de la educación en matemáticas y ciencias	2.4	135

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Calidad de las escuelas de negocios	4.7	43
Acceso a internet en las escuelas	3.9	76
Disponibilidad de servicios de investigación y de formación	4.1	73
Alcance de la capacitación del personal	3.9	75
<b>Eficiencia del mercado de bienes</b>	<b>3.6</b>	<b>131</b>
Intensidad de la competencia local	5.1	55
Alcance de dominio en el mercado	3.4	89
Efectividad de las políticas antimonopolio	4.1	63
Alcance y efecto de los impuestos	3.5	68
Tasa de impuesto total,% ganancias*	40.2	70
# Procedimientos para iniciar un negocio *	6	34
# de días para iniciar un negocio*	27	91
Costos de la políticas agrícolas	4.1	44
Prevalencia de las barreras comerciales	5.1	28
Aranceles comerciales, *% de impuestos	3.1	40
Prevalencia de propiedad extranjera	5.4	28
Impacto de las normas de IED en los negocios	5.4	16
Costos de los procedimientos aduaneros	4.4	53
Importaciones como porcentaje del PIB *	23.4	129
Grado de orientación al cliente	5.1	37
Sofisticación del comprador	3.5	61
<b>Eficiencia del mercado laboral</b>	<b>3.4</b>	<b>138</b>
Cooperación en las relaciones empleador-trabajadores	4.6	45
Flexibilidad para la determinación de los salarios	5.6	25
Índice de rigidez del empleo, 0-100 (peor) *	39.0	100
Prácticas de contratación y despido	3.5	94
Costes de despido, semanas de salario*	17	29

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Paga y productividad	3.7	82
Confianza en la administración profesional	4.6	48
Fuga de cerebros	4.1	39
Mujeres en la fuerza laboral, relación con respecto a los hombres*	0.80	62
<b>Desarrollo del mercado financiero</b>	<b>3.5</b>	<b>112</b>
Disponibilidad de servicios financieros	5.3	36
Asequibilidad de los servicios financieros	4.9	38
Financiamiento a través del mercado local de acciones	3.8	52
Facilidad de acceso a préstamos	3.6	25
Disponibilidad de capitales de riesgo	3.0	38
Solidez de los bancos	6.2	15
Regulación de las bolsas de valores	3.5	118
Índice de los derechos legales, 0-10 (mejor) *	7.0	39
<b>Disponibilidad tecnológica</b>	<b>103</b>	<b>3.1</b>
Disponibilidad de tecnologías más recientes	5.1	64
Absorción de tecnología a nivel de empresa 4,3	4.9	62
IED y transferencia de tecnología	5.0	35
Usuarios de internet/100 pob *	34.3	75
Suscripciones a internet de banda ancha/100 pob*	3.1	81
Ancho de banda de Internet, kb/s per cápita*	2.9	75
<b>Tamaño del mercado</b>	<b>3.8</b>	<b>60</b>
Índice del tamaño del mercado doméstico	4.2	43
Índice del tamaño del mercado foráneo	4.7	56
<b>Sofisticación de los negocios</b>	<b>3.6</b>	<b>93</b>
Cantidad de proveedores locales	5.0	42
Calidad de los proveedores locales	4.6	61
Estado del desarrollo de clústeres	3.6	63

<b>Indicadores</b>	<b>2011</b>	<b>Ranking (de 142 economías)</b>
Naturaleza de la ventaja competitiva	2.9	108
Amplitud Cadena de valor	3.3	91
Control de la distribución internacional	4.1	59
Sofisticación en el proceso de producción	3.6	71
Alcance de marketing	4.2	63
Voluntad de delegar autoridad	3.6	67
<b>Innovación</b>	<b>2.8</b>	<b>110</b>
Capacidad de innovación	2.7	99
Calidad de las instituciones de investigación científica	2.9	109
Gasto de la empresas en I+D	2.6	118
Colaboración universidad-industrias en I+D	3,2	103
Adquisición de productos avanzados de tecnología por parte de gobierno	3.3	98
Disponibilidad de científicos e ingenieros	3.5	102
Patentes concedidas/millón pob *	0,0	83
<b>Índice de Competitividad Global/Ranking de 142 economías</b>	<b>4.21</b>	<b>67</b>
<b>Índice de Competitividad Global/Ranking de 139 economías</b>	<b>4.11</b>	<b>73</b>

\*Valores que no se encuentran en escala de 1 a 7

Fuente: Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report 2011-2012

Elaborado por: Marco Alejandro Andrade Vásconez

**ANEXO 7: MODELO BORRADOR CONTRATO DE INVERSIÓN**

**MODELO DE CONTRATO DE INVERSIÓN**  
**EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS**

**NOTA DE ACLARACIÓN:** SEGÚN EL REGLAMENTO DE FOMENTO PRODUCTIVO DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN, EN LOS CONTRATOS DE INVERSIÓN DEBE PROFUNDIZARSE LAS OBLIGACIONES DE LOS INVERSIONISTAS Y LA NORMATIVA APLICABLE A CADA SECTOR PRODUCTIVO EN PARTICULAR. NO OBSTANTE, COMO EL PRESENTE DOCUMENTO CONSISTE EN UN FORMATO MODELO DE CARÁCTER GENERAL, LA APROBACIÓN DEL CONSEJO SECTORIAL DE LA PRODUCCIÓN A ESTE MODELO INCLUYE LA AUTORIZACIÓN A LA SECRETARÍA TÉCNICA DE ADECUAR CADA CASO PARTICULAR AL PRESENTE MODELO, Y A AMPLIAR LOS PARÁMETROS DEL MISMO, EN CASO DE SER NECESARIO, INCLUYENDO LAS CLAUSULAS ADICIONALES QUE ADECUEN LOS CASOS PARTICULARES A ESTE MODELO GENERAL. ADICIONALMENTE, EN CASO DE QUE SE MODIFIQUEN PARAMETROS QUE TENGAN RELACIÓN CON ASPECTOS TRIBUTARIOS, LA SECRETARÍA TÉCNICA DEBERÁ, PREVIAMENTE, CONTAR CON UN INFORME DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS.

**MODELO DE CONTRATO DE INVERSIÓN EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS**

Conste por el presente instrumento un Contrato de Inversión que se otorga al tenor de las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: INTERVINIENTES.**-Comparecen a la celebración del presente contrato de inversión las siguientes partes:

1. **EL ESTADO ECUATORIANO**, debidamente representado por el Secretario Técnico del Consejo Sectorial de la Producción, ....., quien comparece debidamente autorizado por este cuerpo colegiado, y en cumplimiento a lo que dispone el Art. 5, numeral 2, del Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Se adjunta como anexo del presente instrumento el Acuerdo Ministerial No....., de fecha..... de 2011, por el cual se designó a..... como Secretario Técnico del Consejo Sectorial de la Producción.

De igual manera, esta parte legitima su intervención con copia de la Resolución No....., de fecha..... de 2011, por la cual el citado organismo aprobó el modelo de los contratos de inversión para los sectores productivos en general. Para efectos del presente contrato, a esta parte, en lo posterior, se la podrá denominar simplemente como “El Estado”;

2. La empresa....., de nacionalidad ....., debidamente representada por su Gerente General, y como tal representante legal, lo cual legitima con una copia legalizada de su nombramiento. Para efectos del presente contrato, en lo posterior, a esta parte se la podrá denominar simplemente como “El Inversionista”; y,

3. La empresa....., receptora de la inversión, de nacionalidad ..... a quien también se le denominará.....

Para efectos de recibir todas las notificaciones que guarden relación con el presente contrato, las partes comparecientes señalan los siguientes domicilios:

1. El Estado Ecuatoriano podrá ser notificado en las oficinas de la Secretaria Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, ubicadas en el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, situado en la Av. Coruña y 12 Octubre, Edificio Altana Plaza, 4to. Piso, Quito – Ecuador.
2. Al Inversionista se lo podrá notificar en.....
3. A la Empresa Receptora se la podrá notificar en.....

Para efectos de aplicación de los incentivos que nacen de la Ley, y que reconoce este contrato, la empresa inversionista o la empresa receptora, según el caso, tendrán la calidad de sujeto pasivo siempre que cumplan con las condiciones previstas en la normativa tributaria pertinente aplicable.

**SEGUNDA: ANTECEDENTES.-** Para la celebración del presente contrato, las partes detallan los siguientes antecedentes de hecho y de derecho:

1. Que mediante comunicación de fecha..... “El Inversionista” solicitó a la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, actualmente a cargo del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, la suscripción de un contrato de inversión con el Estado ecuatoriano, al tenor de lo que contempla el Art. 25 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
2. Que mediante Acuerdo Ministerial No....., la Ministra Coordinadora de la Producción, Empleo y Competitividad, Econ. Nathalie Cely Suárez, designó a ....., como Secretario Técnico del Consejo Sectorial de la Producción, para que cumpla con todos los procedimientos legales y reglamentarios que se establecen en la normativa de inversiones vigente, para la evaluación y suscripción de este tipo de contratos.
3. Que mediante Resolución No....., de fecha....., el Consejo Sectorial de la Producción aprobó el modelo de Contrato de Inversión para los sectores productivos en general de la economía ecuatoriana, según lo previsto en el Código de la Producción.

**TERCERA: INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.-** Las Partes expresamente aceptan que en caso de contradicciones entre este Contrato y disposiciones legales y reglamentarias pertinentes, serán las disposiciones de esos instrumentos las que prevalecerán sobre este Contrato.

Las Partes convienen también que interpretarán este Contrato de acuerdo con las reglas de interpretación de los contratos del Código Civil del Ecuador, dejando establecido que los títulos y el orden de las cláusulas y subcláusulas sólo tienen propósitos de identificación y referencia.

**CUARTA: IDIOMA.-** Este Contrato ha sido redactado por las Partes en idioma castellano y esta versión será considerada para todos sus efectos como la única válida. No obstante, “El Inversionista” o “La empresa receptora” podrán realizar una versión de este Contrato en otro idioma, bajo la premisa de que, de existir cualquier diferencia entre ambas versiones, prevalecerá el texto en castellano. Las comunicaciones que se cursaren las Partes, así como la información requerida por las autoridades de control será redactada en idioma castellano; inclusive, aquellos reportes de naturaleza técnica que deban ser presentados a la autoridad competente, aunque, por su índole altamente especializada, hayan sido preparados en otro idioma, el inversionista deberá acompañar con una traducción al castellano, efectuada a su costo.

**QUINTA: TERMINOLOGÍA Y DEFINICIONES.-** Para los efectos del presente contrato, se establecen las siguientes definiciones, a menos que en el propio texto expresamente se les dé otro significado:

- **“El Código de la Producción”, o “El COPCI”:** Es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado mediante el Suplemento del Registro Oficial N° 351, del 29 de Diciembre de 2010.
- **“El Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI”** es el Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, Establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado mediante Registro Oficial N° 435, del 13 de abril de 2011.
- **“La Secretaría Técnica”** es la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción;
- **Controversia:** significa cualquier reclamación, discrepancia, desacuerdo o queja que surja entre las Partes, que les haya sido debidamente notificada por escrito, con respecto a este Contrato de Inversión, inclusive, respecto a su interpretación, cumplimiento, realización, terminación o validez.
- **Inversiones:** Los recursos económicos, activos y las transferencias de capital podrán canalizarse a través de cualquiera de las modalidades de inversión previstas en el Art. 12 del **Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI** y este contrato.
- **Inversionista** amparado por este contrato, es el titular de las inversiones propietario o que ejerce control sobre éstas, de conformidad con el COPCI, el Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI y con este Contrato de Inversión. Esta definición incluye a: (i) la empresa compareciente a la suscripción de este Contrato de Inversión; (ii) la empresa receptora de la inversión extranjera en los términos que la define el Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI; y, (iii) cualquier otra

persona que se adhiera a este Contrato de Inversión, en los términos del Art. 29 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI en los términos establecidos en esta definición;

- **Proyecto de inversión:** será el proyecto..... ubicado en.....
- **La autoridad nacional en materia de inversiones es** la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, a cuyo cargo se encuentra el monitoreo y control de las inversiones que promueve el COPCI.
- **Medida.-** por esto se entenderá a todas las decisiones del poder público ecuatoriano, siempre que provengan de instituciones dependientes directamente del gobierno central. Se excluyen las decisiones adoptadas por los gobiernos autónomos descentralizados y demás instituciones que no se encuentren bajo control del gobierno central, así como las excepciones previstas en la cláusula de solución de controversias.

**SEXTA: DECLARACIONES DE LAS PARTES.-** Para la suscripción del presente contrato, las partes reconocen expresamente lo siguiente:

**Por parte del Inversionista:**

- 6.1. Que tiene la capacidad legal, económica y poderes suficientes, tanto para la suscripción de este Contrato como para iniciar su ejecución;
- 6.2. Que cumple con todos los requisitos, títulos, licencias, autorizaciones u otras que de acuerdo a la legislación ecuatoriana sean necesarias, para el desarrollo y ejecución del proyecto de inversión.....;
- 6.3. Que ha cumplido con todos los procedimientos precontractuales establecidos en la legislación pertinente; y,
- 6.4. Que cuenta con los recursos técnicos y económicos para le ejecución del proyecto que se detalla en este contrato, así como para el financiamiento del mismo.

**Por parte del Estado:**

- 6.5. Que de acuerdo a lo que dispone el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, y el Art. 5 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI, el representante del Estado tiene la capacidad legal y poderes suficientes para la suscripción de este Contrato.

**SÉPTIMA: OBJETO DEL CONTRATO.-** El objeto del presente Contrato es establecer el tratamiento general que se dará a la inversión a realizarse, según las modalidades de inversión establecidas en este contrato y acorde con los parámetros para el desarrollo del proyecto de inversión, reconocidas por las partes en este instrumento. Este tratamiento incluye, principalmente, las garantías y seguridades que ampararán la inversión a ejecutarse.

De igual manera, el Contrato tiene por objeto determinar el monto, plazo, términos y demás condiciones en las cuales se realizará la inversión pactada y que serán amparadas por este Contrato; así como determinar las obligaciones y derechos del Inversionista y el procedimiento para la solución de controversias que puedan presentarse entre las partes.

**OCTAVA: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.-** La inversión consiste en la ejecución del Proyecto ....., ubicado en ....., el cual implica....., desarrollado por el Inversionista, en sujeción a los términos y previsiones de este contrato y de la legislación aplicable.

**NOVENA: MONTO DE LA INVERSIÓN Y CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN.-** El Inversionista declara expresamente que se compromete con el Estado a realizar una inversión mínima de ..... de dólares, para la ejecución del “Proyecto.....”, en un plazo de ..... años contados a partir de la suscripción del presente contrato.

De esta manera, las actividades y sus correspondientes montos, relacionadas con dicha inversión, se ejecutarán según el siguiente cronograma:.....

El cronograma se controlará en base a la ejecución de las adquisiciones y actividades detalladas en el proyecto de inversión que consta en este Contrato. En caso de efectuarse una reducción del capital de la empresa receptora, ese monto deberá ser compensado de tal manera que la inversión neta se ajuste a la inicialmente comprometida en el cronograma de ejecución.

Pese a lo indicado, el cronograma de inversiones podrá suspenderse en forma excepcional, siempre que cuente con la autorización de la autoridad nacional en materia de inversiones.

**DÉCIMA: MONITOREO Y CONTROL DE LA INVERSIÓN.-** El control de la ejecución del cronograma de inversión, así como los parámetros previstos en este contrato, será realizado por la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción y el Servicio de Rentas Internas. De igual manera, la Secretaría Técnica podrá actuar de oficio y solicitar directamente al inversionista la entrega de información necesaria para justificar los avances de inversión declarados, cuando lo estime conveniente.

Si durante la ejecución del presente contrato hubieren cambios sustanciales al proyecto, y como consecuencia de aquello, al plan de trabajo e inversiones a ejecutarse, estas modificaciones deben ser aprobadas por la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción. El plan anual de trabajo e inversiones, conjuntamente con los estados financieros del inversionista, deberá ser presentado también a la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, para su registro y monitoreo.

En el monitoreo de la inversión, la autoridad nacional en materia de inversiones actuará en forma conjunta con el Servicio de Rentas Internas, tal como lo dispone el Art. 38 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI. El incumplimiento a lo previsto en esta cláusula, y a sujetarse al monitoreo en la forma prevista en este contrato, por parte del inversionista o de la empresa receptora, motivará las sanciones previstas en los Arts. 32 y 33 del COPCI, debiéndose seguir previamente el procedimiento sancionatorio administrativo previsto en los Arts. 43 y 44 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones al COPCI, garantizando en todo momento el derecho a la defensa y al debido proceso a la Inversionista y/o la Receptora.

**UNDÉCIMA- VALORACION DE LA INVERSION PARA SU MONITOREO.-** Para efectos del monitoreo de las inversiones se utilizarán los siguientes criterios de valoración: (a) Si las Inversiones consisten en activos de cualquier tipo aportados en especie para el capital de una compañía, se tomará en cuenta el valor asignado al momento del aporte, de conformidad con el marco legal vigente; (b) si las Inversiones se efectúan a modo de adquisición de valores de cualquier clase, mediante cualquiera de los mecanismos contemplados en la Ley, se utilizará el valor efectivamente pagado o el valor de mercado, el que sea menor; (c) si las Inversiones consisten de bienes tangibles, los aportes en efectivo se valorarán de conformidad con las normas pertinentes de la Ley de Compañías de la República, las Resoluciones expedidas por la Superintendencia de Compañías, los documentos de importación y normas contables aplicables en cada caso, vigentes en la fecha de suscripción; y (d) si las Inversiones consisten de bienes intangibles, los aportes en especie se valorarán tomando en cuenta su valor justo en el mercado en el momento del aporte.

Los Bienes Intangibles serán previamente valorados por la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, sobre la base de un informe técnico emitido por un instituto superior, escuela politécnica, organismo profesional legalmente reconocido, institución pública ecuatoriana, o expertos nacionales o internacionales de reconocido prestigio u otra Institución del Estado competente.

Cualquier Controversia entre un Inversionista o la Empresa Receptora y el Estado, con relación al valor o registro de las Inversiones se resolverá mediante el procedimiento de solución de conflictos establecido en este contrato.

Sin perjuicio de lo establecido en esta cláusula, los registros contables, conciliaciones o liquidaciones de impuestos se deberán sujetar a las disposiciones normativas contables y tributarias aplicables, según corresponda.

**DÉCIMA SEGUNDA: MODALIDADES DE INVERSIÓN.-** Para la ejecución del proyecto referido en la cláusula anterior, conforme lo dispuesto en el artículo 12 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones al COPCI, se podrá utilizar cualquiera de las modalidades de inversión que a continuación se detallan:

- a) La participación en el capital de una compañía nueva o existente en cualquiera de las formas societarias señaladas en la legislación de compañías, realizada mediante aportes en numerario o en especie, incluyendo bienes intangibles;

- b) La adquisición de participaciones, acciones, cuotas sociales, y en general, aportes que representen derechos sobre el capital de una compañía;
- c) La adquisición de derechos en patrimonios autónomos constituidos mediante contrato de fiducia mercantil, debidamente registrado, como medio para desarrollar una actividad económica;
- d) Los títulos de participación emitidos como resultado de un proceso de titularización, ya sea por medio de oferta pública o privada;
- e) La adquisición de bienes inmuebles y muebles tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias y equipos en funcionamiento, así como sus repuestos, partes y piezas, empaques y envases; los inventarios de materias primas, insumos, productos intermedios y terminados;
- f) Los derechos contractuales, tales como los derivados de contratos de colaboración, concesión, participación, prestación de servicios de administración, licencia o aquellos que impliquen transferencia de tecnología;
- g) Los derechos conferidos por la ley, tales como: licencias, autorizaciones y permisos;
- h) Las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, patentes, modelos industriales y conocimientos técnicos patentados o no patentados, o modelos comerciales tales como franquicias y licencias, amparados en contratos; e,
- i) La reinversión mediante la capitalización de utilidades del ejercicio económico, reservas facultativas o de libre disposición, en la proporción que representen los derechos de socios o accionistas.

Para los efectos de este contrato, no se considerará como modalidad de inversión los créditos y operaciones que impliquen endeudamiento surgido o relacionado con operaciones comerciales, ni créditos gubernamentales.

**DÉCIMA TERCERA: PREVALENCIA DEL CONTRATO Y DE LA NORMATIVA NACIONAL QUE REGULA LAS INVERSIONES.-** El inversionista declara expresamente que su relación jurídica con el Estado ecuatoriano estará regulada, por toda la legislación nacional aplicable a este proyecto de inversión y por el presente contrato.

Este Contrato de Inversión será regulado y estará sujeto al ordenamiento legal ecuatoriano que le fuere aplicable. Así, las Partes declaran expresamente que reconocen el sometimiento de este Contrato a dicho ordenamiento y se entenderán, en su momento, incorporadas las modificaciones o derogatorias realizadas al mismo, distintas a las normas relacionadas al régimen de incentivos cuya estabilidad se garantiza con el presente contrato. Asimismo, los derechos y obligaciones de

las Partes bajo este Contrato se registrarán e interpretarán de acuerdo al ordenamiento legal ecuatoriano que le fuere aplicable.

Finalmente, las partes reconocen expresamente que las estipulaciones del presente contrato no podrán ser modificadas unilateralmente por ninguna de las partes.

**DÉCIMA CUARTA: DE LAS GARANTÍAS A FAVOR DEL INVERSIONISTA.-** De acuerdo a lo establecido en los Arts. 17, 18 y 19 del COPCI, así como en el Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI, el presente contrato reconoce las siguientes garantías a favor del inversionista:

1. **Trato no discriminatorio.-** El Estado garantiza que las Inversiones, el Inversionista y la Empresa Receptora, gozarán de protección y seguridades plenas, y en ningún caso se les tratará en forma menos favorable que la que se otorga a Inversionistas nacionales y a sus inversiones. De esta manera, el inversionista extranjero gozará de igualdad de condiciones respecto a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones, y no será objeto de medidas arbitrarias o discriminatorias. De tal manera que el inversionista y sus inversiones tendrán la misma protección que reciben los inversionistas ecuatorianos dentro del territorio nacional. No se podrá alegar tratamiento arbitrario, confiscatorio ni discriminatorio, respecto de medidas tributarias adoptadas por el Estado ecuatoriano, en ejercicio de su potestad soberana, de conformidad con la Constitución de la República del Ecuador y la ley.

Queda aclarado, sin embargo, que este tratamiento no discriminatorio no se extenderá a las prerrogativas especiales que el Estado ha otorgado a Inversionistas nacionales o extranjeros de terceros países, como aquellos establecidos en virtud de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, asistencia económica mutua, o por virtud de convenios internacionales de carácter bilateral o multilateral, u otros acuerdos relacionados con asuntos tributarios u otra materia. Este tratamiento no discriminatorio tampoco se extenderá a las disposiciones pactadas en otros contratos de inversión celebrados por el Estado, de acuerdo con las normas aplicables al momento de su celebración. Como parámetros de interpretación del trato no discriminatorio y del trato justo y equitativo, se entenderán los siguientes:

**a. TRATO JUSTO Y EQUITATIVO**

Se deberá considerar que no existe violación a esta garantía cuando el Estado interfiera legítimamente y de buena fe, frente a conductas ilegítimas por parte del Inversionista o empresa receptora. Además el Inversionista declara expresamente su conocimiento de la situación regulatoria del Ecuador, de acuerdo con los principios de soberanía territorial y autodeterminación económica.

**b. TRATO NO DISCRIMINATORIO**

Para que proceda un reclamo por parte del Inversionista o empresa receptora por Trato Discriminatorio, deberán demostrar: a) Que han recibido un trato diferente de otras compañías del mismo sector y en las mismas circunstancias, es decir que exista un trato diferente entre iguales, y; b) Que ese trato diferenciado se deba a una medida sin propósito legítimo y de mala fe del Estado ecuatoriano.

2. El inversionista tendrá el derecho de controlar, usar, convertir a cualquier moneda y transferir o remitir al exterior cualquiera de los fondos derivados o relacionados con la inversión o con el contrato de inversión. El inversionista no tendrá obligación de mantener dichos fondos en Ecuador, ni someterse a ninguna otra restricción, salvo los tributos y retenciones aplicables según la legislación vigente.

Dentro de los recursos derivados o relacionados con la inversión o con el contrato de inversión a que hace referencia el inciso anterior, se comprenderán, entre otros, los siguientes:

- a) Parte o la totalidad de las ganancias o utilidades netas, luego del pago de tributos ecuatorianos que haya generado la inversión o la empresa receptora, o cualquier otro pago al que esté obligado, de conformidad con la normativa interna;
- b) La totalidad o parte del producto de la venta, liquidación o enajenación de todo o parte de la inversión. Para estos efectos, se considerará también como liquidación de la inversión la reducción de capital o la disolución y liquidación de la empresa receptora, o la expropiación de parte o la totalidad de los bienes de la empresa receptora, o de los derechos o acciones del inversionista en la empresa receptora, o la expropiación de parte o de la totalidad de la inversión.
- c) El inversionista tendrá completa libertad para negociar total o parcialmente la inversión, con inversionistas nacionales o extranjeros y de transferir o ceder total o parcialmente a su favor la inversión negociada, siempre que cuente con las autorizaciones que establezca la legislación ecuatoriana vigente para el efecto. Si la inversión es transferida o cedida a favor de extranjeros, la correspondiente transferencia o cesión deberá ser notificada a la autoridad y el cesionario o adquirente de ella se sustituirá como inversionista en la parte cedida o transferida. No obstante, en la negociación no podrán incluirse concesiones otorgadas por el Estado o por sus instituciones, las que sólo serán transferidas de conformidad con la ley específica de cada materia o con el respectivo contrato;
- d) Montos debidos al exterior por el pago de bienes y servicios o por otra obligación contratada, incluyendo créditos asociados o contratos de financiamiento externo, o novación de los mismos, inclusive para el pago o prepago del principal y la cancelación de intereses, premios, honorarios, comisiones y otros montos debidos según dichos créditos asociados o créditos externos o la novación de los mismos, previo al pago de los respectivos impuestos.

- e) El inversionista tendrá el derecho irrestricto de recibir en cualquier momento los pagos que le sean debidos, incluyendo los relativos a la inversión o los correspondientes a bienes o servicios provistos en el Ecuador.
- f) El inversionista tendrá el derecho de establecer, mantener, controlar y libremente usar cuentas con bancos y otras instituciones financieras dentro o fuera del Ecuador, en cualquier moneda y el derecho de libremente controlar y usar los fondos que dispongan en tales cuentas, o de efectuar directamente pagos debidos por ellos fuera o dentro del Ecuador.

Los derechos descritos no afectarán las facultades de los acreedores del inversionista o de la empresa receptora, según el caso, para solicitar medidas cautelares contra el inversionista o su inversión o contra la empresa receptora, según el caso, a fin de asegurar el cumplimiento de los fallos dictados en procesos judiciales o arbitrales instaurados contra el inversionista o la empresa receptora, según el caso.

- 3. El Estado reconoce también que la propiedad de los inversionistas estará protegida en los términos que establece la Constitución y demás leyes pertinentes. De esta manera, conforme lo previsto en el Artículo 18 del COPCI, el Estado garantiza que ni las Inversiones ni los activos, ni ninguna de las acciones o participaciones de la empresa receptora, serán objeto de confiscación, excepto en el caso de expropiaciones que se lleven a cabo para el interés público, y con el pago de una indemnización de conformidad con los procedimientos legales correspondientes.

La indemnización deberá corresponder a una valoración justa y adecuada de la inversión expropiada, calculada inmediatamente antes de la fecha de ejecutarse la expropiación o la medida equivalente. La indemnización deberá abonarse sin demora y devengará intereses calculados desde la fecha de la expropiación hasta la fecha de su pago efectivo, según el tipo usual de interés bancario; deberá de ser realizable y libremente transferible. Para los efectos de este contrato, en materia de expropiación se considerará lo siguiente:

**a. EXPROPIACIÓN DIRECTA**

Se entenderá por expropiación directa una apropiación directa, abierta, deliberada y consciente del título de propiedad de la inversión, por parte del Estado, por medio de acción administrativa o legislativa. No podrá considerarse que el Estado ha cometido una expropiación, en violación de este contrato ni de ninguna normativa internacional, cuando éste anule o termine un contrato con un inversor, si hubo un sustento válido para la anulación o la terminación, de acuerdo con el contrato y su respectiva ley aplicable. En este caso, esta terminación no será susceptible de arbitraje por tratarse de una potestad estatal válida y legítima.

**b. EXPROPIACIÓN INDIRECTA**

Para alegar este criterio, debe demostrarse que ha habido una privación sustancial de la inversión (tomando todo o casi todo el valor económico o pérdida del control de la

inversión) por parte del Estado, a través de la Administración Pública Central; excluyéndose los casos en que se hubiesen ejercido las potestades de control y regulación del Estado y se demuestre que la medida fue extraordinaria. La ausencia de beneficio (real o esperado), para el inversionista, no es suficiente para establecer la privación. Las medidas reguladoras de buena fe del Estado, adoptadas en el ejercicio legítimo de sus poderes reguladores para promover el interés público, no podrán ser calificadas, per se, como una expropiación.

4. **GARANTÍA A LA PROTECCIÓN Y SEGURIDAD PLENAS.-** Será entendida como una obligación de debida diligencia aplicable para proteger la seguridad física de los activos del inversionista, declarados en el presente Contrato de Inversión, en caso de circunstancias de violencia física, sin que pueda alegarse o establecerse una norma de responsabilidad objetiva al Estado. De esta manera el estándar de “protección y seguridad plenas” no tiene la finalidad de cubrir toda clase de menoscabo de la inversión de un inversionista, sino proteger más específicamente la integridad física de una inversión contra la interferencia mediante uso de la fuerza.
5. **GARANTÍA DE QUE NO SE LE APLICARÁN MEDIDAS ARBITRARIAS.-** Para que se configuren dichas medidas será necesario que exista una conducta caracterizada por la mala fe, o una omisión voluntaria del debido proceso de ley; por el contrario, se excluye de aquello la utilización de medidas administrativas para respaldar un objetivo público legítimo.
6. **GARANTÍA DE APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA.-** Esta garantía se altera con la existencia de un tratamiento distinto, más beneficioso, otorgado a otro inversor extranjero, en una situación y circunstancias similares a las del inversionista amparado por este contrato, salvo las excepciones establecidas en este Contrato.
7. **GARANTÍA DE QUE NO SE APLICARÁ DENEGACIÓN DE JUSTICIA AL INVERSIONISTA.-** Para la violación de esta garantía, el inversionista o empresa receptora deberá probar que ha sufrido una pérdida injustificada en su reclamación legal, relacionada con la inversión prevista en este contrato, y que se han agotado todos los recursos legales internos a su disposición. La denegación se perfecciona únicamente cuando el sistema judicial en conjunto ha actuado injustificadamente y el demandante ha agotado todos sus recursos legales dentro de dicho sistema. La demora en la adjudicación/resolución de un asunto no constituye per se un motivo para argumentar “denegación de justicia”; así como tampoco la aplicación de normas procesales de afianzamiento.

**DÉCIMA QUINTA: DERECHOS DEL INVERSIONISTA.-** Además de los contemplados en la legislación vigente, el presente contrato reconoce al inversionista los siguientes derechos:

- a. La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley;
- b. El Estado garantiza que el Inversionista y la Empresa Receptora tendrán derecho a importar, previo el pago de los derechos, impuestos, tasas o contribuciones aplicables, que correspondieran sobre los bienes que requieran para ejecutar el Proyecto de inversión y para su expansión, operación y mantenimiento, sin que para ello se imponga ninguna restricción específica, excepto las restricciones establecidas en la legislación nacional.
- c. Libre transferencia al exterior, en divisas, de las ganancias periódicas o utilidades que provengan de la inversión extranjera registrada, una vez cumplidas las obligaciones concernientes a la participación de los trabajadores, las obligaciones tributarias pertinentes y demás obligaciones legales que correspondan, conforme lo establecido en las normas legales respectivas;
- d. Libre remisión de los recursos que se obtengan por la liquidación total o parcial de las empresas en las que se haya realizado la inversión extranjera registrada, o por la venta de las acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, una vez obtenidas las autorizaciones necesarias para dichas transferencias, y cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades del caso, conforme lo establecido en las normas legales pertinentes a la materia de la inversión;
- e. Libertad para adquirir, transferir o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley;
- f. Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazos;
- g. Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes; y,
- h. Acceso a los beneficios previstos en el Código de la Producción, según se detalla en la cláusula siguiente.

**DÉCIMA SEXTA: DE LOS INCENTIVOS PRODUCTIVOS.-** según los Arts. 23 y 24 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como de las respectivas normas reglamentarias que se han expedido sobre la materia, y siempre que cumpla con los requisitos que establece la ley, a la inversión descrita en este contrato le serán aplicables los incentivos que a continuación se detallan:

- a) La reducción progresiva de tres puntos porcentuales de la tarifa del impuesto a la renta, determinado en el artículo veinticuatro (24) literal a, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones;
- b) Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la producción eco-eficiente, contemplado en el numeral 2, del punto 2.3., de la disposición reformativa segunda del COPCI;
- c) Los beneficios para la apertura del capital social de la empresa a favor de sus trabajadores; contemplado en el punto 2.9., de la disposición reformativa segunda del COPCI;
- d) Las facilidades de pago en los tributos al comercio exterior, contemplado en el Art. 116 del COPCI;
- e) La exoneración de anticipo del impuesto a la renta por 5 años;
- f) Las reformas al cálculo del anticipo del impuesto a la renta, contempladas en el punto 2.10, de la disposición reformativa segunda del COPCI, según corresponda, para las sociedades constituidas a partir de la vigencia del COPCI;
- g) La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo determinado en el artículo veinte y cuatro (24) literal g, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones;
- h) En caso de desarrollar el proyecto de inversión en una zona deprimida, se le reconoce también la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores por cinco años, contemplada en el numeral 4, del punto 2.3., de la disposición reformativa segunda del COPCI; e,
- i) El incentivo por producción limpia contemplado en el Art. 235, literal a, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

**DÉCIMA SÉPTIMA: ESTABILIDAD EN LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS.-** Durante la vigencia del presente contrato, se mantendrán invariables para el inversionista y la inversión declarada en este Contrato, las normas legales, reglamentarias y resoluciones generales del Servicio de Rentas Internas, que tengan relación directa con los incentivos detallados en la cláusula anterior, en tanto en cuanto el “inversionista” sea sujeto pasivo de la obligación tributaria y cumpla con las condiciones y supuestos establecidos por la Ley.

De esta manera, los incentivos detallados se mantendrán inalterables por el periodo de vigencia de este contrato, sin perjuicio de los límites temporales establecidos para cada incentivo, a no ser que proceda la revocatoria de los incentivos o la renuncia voluntaria de los mismos por parte del inversionista; sin perjuicio del cobro retroactivo de los tributos dejados de percibir en caso de aplicarse la sanción prevista en el Art. 33 del COPCI, o el ejercicio de la facultad de determinación tributaria del Servicio de Rentas Internas.

**DÉCIMA OCTAVA: RENUNCIA A LA ESTABILIDAD DE LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS.-** El inversionista podrá renunciar a la estabilidad de los incentivos tributarios detallada en la cláusula anterior, para acogerse al tratamiento tributario vigente a la fecha de su renuncia, mediante la

declaración y pago del impuesto respectivo, de conformidad con las normas que se encuentren vigentes.

Dicha renuncia expresará por escrito la intención de su alcance. La comunicación será dirigida a la autoridad nacional en materia de inversiones y al Servicio de Rentas Internas, para verificar la declaración y pago de los impuestos correspondientes. Con esta renuncia, el Inversionista quedará sujeto al régimen tributario vigente durante el ejercicio económico en curso a la fecha de la renuncia y a los cambios que se hagan en el futuro sobre el régimen legal aplicable a los incentivos fiscales que se detallan en este contrato; sin perjuicio del ejercicio de la facultad de determinación tributaria del Servicio de Rentas Internas.

**DÉCIMA NOVENA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES.-** Con motivo de la suscripción del presente contrato, las partes se obligan especialmente a lo siguiente:

**1. De parte del Inversionista:**

- El Inversionista y la Empresa Receptora se comprometen a efectuar las Inversiones según los parámetros estipulados en este contrato y en los demás Instrumentos jurídicos vinculados al proyecto de inversión, en los montos y dentro de los plazos previstos en estos instrumentos, a efectos de poder mantener el régimen de estabilidad de los incentivos tributarios que reconoce este contrato; salvo circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobadas por la autoridad nacional en materia de inversiones.
- A presentar la información necesaria para acreditar su proyecto de inversión, con sus respectivas modificaciones, y toda otra información que le sea requerida por la autoridad nacional en materia de inversiones, dentro de los plazos que se otorguen para el efecto. Las inversiones serán valoradas de acuerdo a lo prescrito en este contrato;
- Cumplir con los estándares de gestión corporativa que garanticen transparencia;
- El Inversionista y la Empresa Receptora se comprometen a cumplir con la obligación de:  
(a) Conservar y preservar el medio ambiente, así como a restituir los daños causados al medio ambiente y a los recursos naturales, según las leyes ecuatorianas que le fueren aplicables y los Convenios internacionales de los que Ecuador es parte; (b) Observar todas las leyes tributarias, laborales, incluidas las relativas a la seguridad social, y respetar los beneficios y derechos adquiridos por los trabajadores, de conformidad con las leyes ecuatorianas aplicables; (c) Cumplir con las normas legales, reglamentarias y regulatorias aplicables al sector en que se realiza la inversión; (d) Someterse a los regímenes tarifarios o de precios de los bienes y los servicios fijados por o con la intervención del Estado o las Instituciones del Estado, así como a sus variaciones, adoptadas de forma general y no discriminatoria contra el Inversionista o la Empresa Receptora durante el período de la inversión;

- Entregar toda la información que sea requerida por los distintos organismos de control Estatal, en el ámbito de sus competencias;
- Sujetarse al debido proceso administrativo o judicial, a la responsabilidad civil y penal, por conductas que vulneren las obligaciones que deben cumplir, o que conlleven a daños y perjuicios, relacionados directamente con su desempeño; y,
- 
- Que en caso de que la Empresa Receptora tuviese interés en iniciar un proyecto de inversión distinto al contemplado en este contrato, lo deberá efectuar por intermedio de otra sociedad legalmente constituida.

## **2. Por parte del Estado:**

- A respetar el cumplimiento de los términos acordados en este Contrato de Inversión y de los compromisos específicos que el Inversionista o la Empresa Receptora hayan adquirido. Para estos efectos, el Inversionista y la Empresa Receptora deberán entregar a la autoridad nacional en materia de inversiones, de conformidad con el marco legal aplicable, la información razonablemente necesaria que le sea requerida para dicha verificación;
- A respetar los derechos del inversionista, con respecto a las inversiones, los activos y el proyecto en general, y a procurar que sean respetados por todas las Instituciones públicas de la Administración Pública Central, sin otra limitación que las que establece en el marco legal vigente;
- A garantizar que la estabilidad a los incentivos tributarios reconocidos por este contrato se mantenga inalterada por el tiempo de vigencia del mismo, bajo las condiciones legales pertinentes.

El Estado, a través de la autoridad nacional en materia de inversiones, podrá, en cualquier momento, verificar el cumplimiento de los compromisos específicos que el Inversionista o la Empresa Receptora hayan adquirido mediante la suscripción de este Contrato de Inversión, de conformidad con las disposiciones del Artículo 30 del “Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI”.

**VIGÉSIMA: ACTOS DE GOBIERNOS AUTÓNOMOS DESCENTRALIZADOS.-** El Estado no será responsable ni responderá por los efectos que generen las decisiones, actos administrativos, resoluciones, regulaciones, ordenanzas y cualquier otro acto normativo o administrativo que emitan los gobiernos autónomos descentralizados, que afecte la inversión realizada por el inversionista o la empresa receptora. De igual manera, el cumplimiento por parte del inversionista de las obligaciones previstas en este contrato, no lo exime del cumplimiento de las obligaciones que legalmente impongan los gobiernos autónomos descentralizados, en el ámbito de sus competencias.

**VIGÉSIMA PRIMERA: VIGENCIA.-** El presente contrato tendrá una vigencia de 15 años, contados a partir de la fecha de suscripción; no obstante, podrá ser prorrogado por las partes hasta por igual periodo, siempre que la solicitud de prórroga se haya interpuesto antes de los últimos 6 meses de que finalice la vigencia del contrato y el Consejo Sectorial de la Producción apruebe la prórroga del mismo.

**VIGÉSIMA SEGUNDA: TERMINACIÓN DEL CONTRATO.-** Son causales de terminación de pleno derecho del presente contrato, y por ende no arbitrables, las siguientes:

1. Por el vencimiento del plazo de vigencia del contrato;
2. Por el incumplimiento en el monto mínimo de la inversión y del cronograma de ejecución, según los plazos establecidos en este contrato; dejando a salvo el incumplimiento debido a caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobados, o por otras causas notificadas con la debida antelación y aceptadas por la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción
3. Cuando en ejercicio de su potestad sancionadora soberana, el Estado haya sancionado motivadamente al Inversionista con la revocatoria de los incentivos previstos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, según lo contemplado en el Art. 32 de dicho cuerpo legal, previo el debido proceso y garantizando siempre al inversionista el derecho a la defensa y a la réplica. En estos casos, la terminación del contrato operará de pleno derecho cuando la sanción se encuentre administrativamente en firme, sin perjuicio del cobro retroactivo de los valores dejados de percibir por el Estado, al tenor de lo que dispone el Art. 33 del mismo cuerpo normativo;
4. Por haberse verificado que en la negociación o suscripción del presente contrato, participaron personas inhabilitadas para hacerlo, según lo contemplado en el Art. 30 y 14 del Código de la Producción;
5. Por la cesión o transferencia, a cualquier título, de los derechos sobre la inversión amparada por este Contrato, sin que se hubieran obtenido las autorizaciones legales respectivas, si fuere necesarias para que dichas transferencias operen;
6. Por mutuo acuerdo de las partes; y,
7. Por incumplimiento de las obligaciones pactadas en este contrato.

**VIGÉSIMA TERCERA: EFECTOS DE LA TERMINACIÓN DEL CONTRATO.-** La terminación del Contrato de Inversión suspende definitivamente la estabilidad de los incentivos tributarios a los que se refiere la Cláusula Décima Séptima, sin perjuicio del ejercicio de la facultad de determinación tributaria que puede ejecutar el Servicio de Rentas Internas.

La terminación contractual prevista en la cláusula anterior será declarada motivadamente, previo al cumplimiento del debido proceso por la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción. La resolución de terminación será notificada al Inversionista o a la Empresa Receptora, según corresponda. En caso de que se adhirieran nuevos Inversionistas o el Inversionista transfiera o ceda total o parcialmente su inversión, a favor de nuevos Inversionistas, la terminación del Contrato de Inversión por las causales antes invocadas, sólo surtirá efecto respecto de aquellos Inversionistas que incurrieren en dichas causales.

Para la terminación de este Contrato de Inversión por mutuo acuerdo, las Partes suscribirán y protocolizarán un documento en el que detallarán el cabal cumplimiento de las obligaciones de las partes hasta ese momento, previo a que surta efecto dicha terminación.

Una vez declarada la terminación, el o los Inversionistas o la Empresa Receptora quedarán sujetos al régimen tributario vigente a la fecha de dicha terminación, y quedarán sujetos a los cambios que en dicho régimen se hagan en el futuro.

La parte que se creyere afectada por la terminación de este Contrato de Inversión por la causal establecida en el numeral 7 de la cláusula anterior, podrá acudir al mecanismo de solución de conflictos establecido en la cláusula siguiente.

**VIGÉSIMA CUARTA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.**- Todas las controversias o reclamos surgidos respecto de la aplicación o interpretación de este Contrato de Inversión, excepto aquellos de índole tributario, se resolverán según el mecanismo de solución de controversias previsto en esta cláusula:

**24.1. Consultas y negociación.**- Las Partes deberán primero tratar de solucionar la controversia mediante consultas y negociación directa entre ellas, de acuerdo con el Artículo 27 del COPCI y Artículo 27 del Reglamento de Desarrollo Productivo e Inversiones del COPCI.

- (a) Para tal efecto, el Inversionista y/o la Empresa Receptora deberá solicitar por escrito a la autoridad nacional en materia de inversiones, el inicio de un proceso de consultas directas entre todas las Partes y otras entidades gubernamentales involucradas, respecto de la medida o actuación que considere ha violado el presente Contrato. Dicha solicitud incluirá la identificación de la medida o acto que considere violatorio al contrato, así como una indicación de los fundamentos de hecho o de derecho de una eventual reclamación. La Secretaría Técnica responderá prontamente a esa solicitud, de forma escrita, y especificará en su respuesta los términos en los que acepta al trámite, total o parcialmente, o niega la petición de consulta del Inversionista y/o de la Empresa Receptora, en un plazo no mayor a 10 días hábiles, contados a partir del pedido de consultas directas.
- (b) Aceptada al trámite la petición de consulta, la Secretaría Técnica entablará las consultas internas pertinentes con las entidades gubernamentales u otras autoridades que tengan conocimiento del asunto objeto de la consulta. Estas consultas deberán responderse dentro de un plazo máximo de sesenta días, contados a partir de la notificación del acto de admisión al trámite, debiéndose contar con un pronunciamiento expreso de la Secretaría Técnica sobre las conclusiones del proceso, dentro del plazo antes indicado.
- (c) Las consultas o negociaciones podrán realizarse de manera presencial o por cualquier medio tecnológico disponible para el o los Inversionistas y/o la Empresa Receptora y la Secretaría Técnica.
- (d) Cuando se hubiere llegado a un acuerdo integral y satisfactorio para todas las Partes, sobre todas las cuestiones objeto de las consultas, conforme lo previsto en los literales precedentes; el o los Inversionistas y/o la Empresa Receptora, respectivamente, no podrán someter el

mismo reclamo a solución de controversias bajo las demás disposiciones de esta cláusula, salvo que dicho acuerdo haya sido incumplido por el Estado o que dicho acuerdo hubiese sido parcial sobre su reclamo. Esta excepción no estará limitada por el plazo previsto en el párrafo final de esta cláusula.

- (e) Si la Secretaría Técnica no da trámite a la solicitud de consultas en un plazo de 10 días hábiles, o la negare, o, si la Secretaría Técnica y el o los Inversionistas y/o la Empresa Receptora no llegaren a un acuerdo que resuelva la controversia, dentro del plazo establecido para este proceso, el Inversionista y/o la Empresa Receptora podrán someter su reclamación a los procedimientos previstos en los párrafos siguientes.

**24.2 Mediación Obligatoria.**- Si las Partes no alcanzaren una solución integral y satisfactoria a las reclamaciones de el o los Inversionistas y/o la Empresa Receptora, la controversia surgida respecto de la aplicación o interpretación de este Contrato de Inversión, será solventada a través de un procedimiento de mediación obligatoria, conforme las reglas de la Ley de Arbitraje y Mediación y su Reglamento, ante el Centro de Mediación de ..... El proceso de mediación podrá ser solicitado dentro de los 10 días hábiles siguientes a la fecha de notificación del pronunciamiento final de la Secretaría Técnica, sobre las negociaciones directas celebradas. El no presentar la solicitud de mediación en el plazo previsto, impide que la controversia pueda ser resuelta por el mecanismo previsto en esta cláusula y solo podrá ser ventilada ante la justicia ordinaria nacional, siempre que esté vigente el plazo para presentar las acciones correspondientes.

El mediador designado por el referido Centro y el procedimiento respectivo se someterá a las reglas administrativas y de funcionamiento, previstas para la sustanciación de este tipo de procesos.

Si se llegare a firmar un acta de acuerdo total, la misma tendrá efecto de sentencia ejecutoriada y cosa juzgada. En el caso de que alguna de las Partes no compareciere a la audiencia de mediación a la que fuere convocada, se señalará fecha y hora para una nueva audiencia. Si en una segunda oportunidad alguna de las Partes no comparece, el mediador expedirá la constancia de imposibilidad de mediación y la controversia podrá tramitarse conforme lo previsto en el numeral 24.3 de esta cláusula.

En caso de suscribirse actas de acuerdo parcial, las mismas tendrán efecto de cosa juzgada sobre el o los asuntos acordados; sin embargo, sobre el o los asuntos en los que no se hayan obtenido una solución satisfactoria, se procederá a la suscripción de un acta de imposibilidad de acuerdo. Sobre los asuntos pendientes de solución, se procederá conforme lo dispuesto en el numeral 24.3. El proceso de mediación no podrá durar más de 60 días, contados a partir de la fecha de solicitud de mediación presentada.

**24.3. Arbitraje.**- Las disposiciones que se incluyen en este numeral serán aplicables en caso de que las controversias o reclamos surgidos, respecto de la aplicación o interpretación de este Contrato de Inversión, no hubieren sido resueltas conforme a lo establecido en los numerales

24.1 y 24.2, y siempre que se haya seguido el procedimiento establecido para cada etapa. De esta manera, las partes podrán acudir a Arbitraje Local o Arbitraje Internacional, según corresponda.

El Arbitraje local podrá ser demandado por cualquiera de las partes, dentro de los 30 días posteriores a la finalización de la mediación realizada. Si ninguna de las partes demanda el arbitraje local, podrán demandar el arbitraje internacional dentro de los 15 días subsiguientes al plazo antes indicado.

La duda que pueda surgir en cuanto a la competencia de dos Tribunales Arbitrales, debido a que las partes hayan demandado por separado en sede local y en sede internacional al mismo tiempo, dentro de los plazos indicados en este párrafo, se resolverá a favor de quien haya citado la demanda primero.

El procedimiento arbitral se llevará a cabo de acuerdo con las siguientes reglas:

**24.3.1. Arbitraje Local.-** En este caso la controversia se someterá a la resolución del Tribunal de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de XXXXX, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, su Reglamento, el Reglamento para el funcionamiento del Centro de Arbitraje y Mediación de XXXXX y las siguientes normas:

(a) Cada parte designará un árbitro dentro del plazo de veinte (20) días, contados a partir de la citación de la demanda. Dichos árbitros, de común acuerdo, designarán a un tercer árbitro, quien actuará como Presidente del Tribunal. En caso de que cualquiera de las partes no designare a su árbitro dentro del plazo establecido; éste será escogido por sorteo, dentro del plazo de quince (15) días, de entre los árbitros calificados del Centro de Arbitraje y Mediación de XXXXX. Igualmente, si transcurridos quince (15) días desde la fecha en que el último árbitro aceptó su designación como tal, éstos no se pusieren de acuerdo en la designación del tercer árbitro, éste será inmediatamente designado en la misma forma, esto es, por sorteo, por el Centro de Arbitraje que administre el proceso.

(b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo que expida el Tribunal Arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral.

(c) Para la ejecución de las medidas cautelares el Tribunal Arbitral está facultado para solicitar de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos su cumplimiento, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno.

(d) El Tribunal Arbitral está integrado por tres árbitros.

(e) El procedimiento arbitral será confidencial.

(f) El lugar del arbitraje será las instalaciones del Centro de Arbitraje y Mediación de XXXX.

(g) El arbitraje será en Derecho y la legislación aplicable será la ecuatoriana.

(h) La decisión del Arbitraje Local tendrá efecto de cosa juzgada y será obligatoria para las Partes.

**24.3.2. Arbitraje Internacional.**-El arbitraje internacional se realizará al amparo del Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, UNCITRAL de 1976, y será administrado por la Corte Permanente de Arbitraje con sede en La Haya. El lugar del arbitraje será Santiago de Chile, Chile.

El idioma del procedimiento será el castellano. Cualquiera de las Partes podrá presentar pruebas testimoniales o documentales en un idioma distinto al castellano, siempre que esa Parte le provea a la otra Parte una traducción escrita al castellano de dicha prueba testimonial o documental.

El arbitraje será en Derecho y la normativa aplicable al fondo de la controversia, será el derecho ecuatoriano.

1. Constitución del Tribunal Arbitral. El Tribunal Arbitral estará compuesto por tres miembros. Cada una de las partes designará a un árbitro, y el tercero, que actuará como Presidente del Tribunal Arbitral, será designado de común acuerdo por las partes. Si una parte se abstiene de designar a un árbitro o no llegaren a un acuerdo sobre el nombramiento del Presidente dentro de los 30 días contados a partir de la notificación del inicio del procedimiento, el nombramiento será hecho por el Secretario de la Corte Permanente de Arbitraje con sede en La Haya quien actuará como autoridad nominadora. Salvo pacto en contrario, los árbitros no deberán tener la misma nacionalidad de las partes.
2. Elección y renuncia. El arbitraje previsto en la presente Cláusula valdrá como elección de la vía para la resolución de las desavenencias derivadas del presente Contrato, o que guarden relación con el mismo, de conformidad con lo previsto en cualquier Tratado sobre Promoción y Protección de Inversiones que pudiera ser invocado por el Inversionista.
3. Exclusión de ciertas materias del ámbito del arbitraje y atribución de jurisdicción a tribunales y cortes nacionales. Todas las desavenencias que se deriven de una declaratoria de caducidad, o impliquen el ejercicio de la potestad sancionatoria soberana de la autoridad ecuatoriana, o estén relacionadas directa o indirectamente con asuntos de naturaleza tributaria, no podrán ser resueltas mediante arbitraje y deberán ser resueltas, según el caso, por los tribunales competentes de la República del Ecuador.
4. Los costos del procedimiento serán cubiertos en partes iguales, a no ser que el Tribunal, en su laudo, decida lo contrario.
5. El Laudo que dicte el Tribunal Arbitral será de cumplimiento obligatorio para las partes, sin perjuicio de los recursos previstos por la *lex arbitri* del lugar del arbitraje.

En cualquier caso, si hubieren transcurrido más de seis meses desde la fecha de la petición mencionada en el numeral 24.1, (a), de esta cláusula, sin que las partes hayan resuelto el conflicto o lo hubieran sometido a jurisdicción arbitral, las controversias que subsistan sólo podrán ventilarse en la justicia ordinaria en Ecuador, siempre que cumplan los requisitos para ello.

**VIGÉSIMA QUINTA: CUANTÍA, GASTOS Y ESCRITURA PÚBLICA.-** Respecto a estos puntos, las partes declaran lo siguiente:

1. Que por la naturaleza de este contrato la cuantía es indeterminada;
2. Que el presente contrato, así como sus modificaciones posteriores, deberán celebrarse mediante escritura pública; y,
3. Que todos los gastos relacionados con la celebración de este Contrato de Inversión serán de cuenta del Inversionista y la Empresa Receptora. El Inversionista o la Empresa Receptora entregarán a la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción, cinco copias certificadas de la escritura pública que contenga este Contrato.

#### **Disposiciones Generales:**

**Primera.-** Si en cualquier momento, durante la vigencia de este Contrato de Inversión, alguna de sus estipulaciones se considera que es, o se torna, ilegal, inválida o inejecutable, (a) esta circunstancia no afectará la legalidad, validez o ejecutabilidad de este Contrato de Inversión o de las restantes estipulaciones del mismo, y (b) las Partes sustituirán dicha estipulación con otra estipulación, válida, legal y ejecutable. Esta regla no aplica para las disposiciones de carácter tributario.- Si las Partes no llegan a un acuerdo respecto de este punto durante un plazo de cuarenta y cinco (45) días laborables, el tribunal arbitral convocado de conformidad con la Cláusula 24.3.1 ó 24.3.2 del Contrato de Inversión, determinará la estipulación que reemplazará a aquella que era ilegal, inválida o inejecutable.

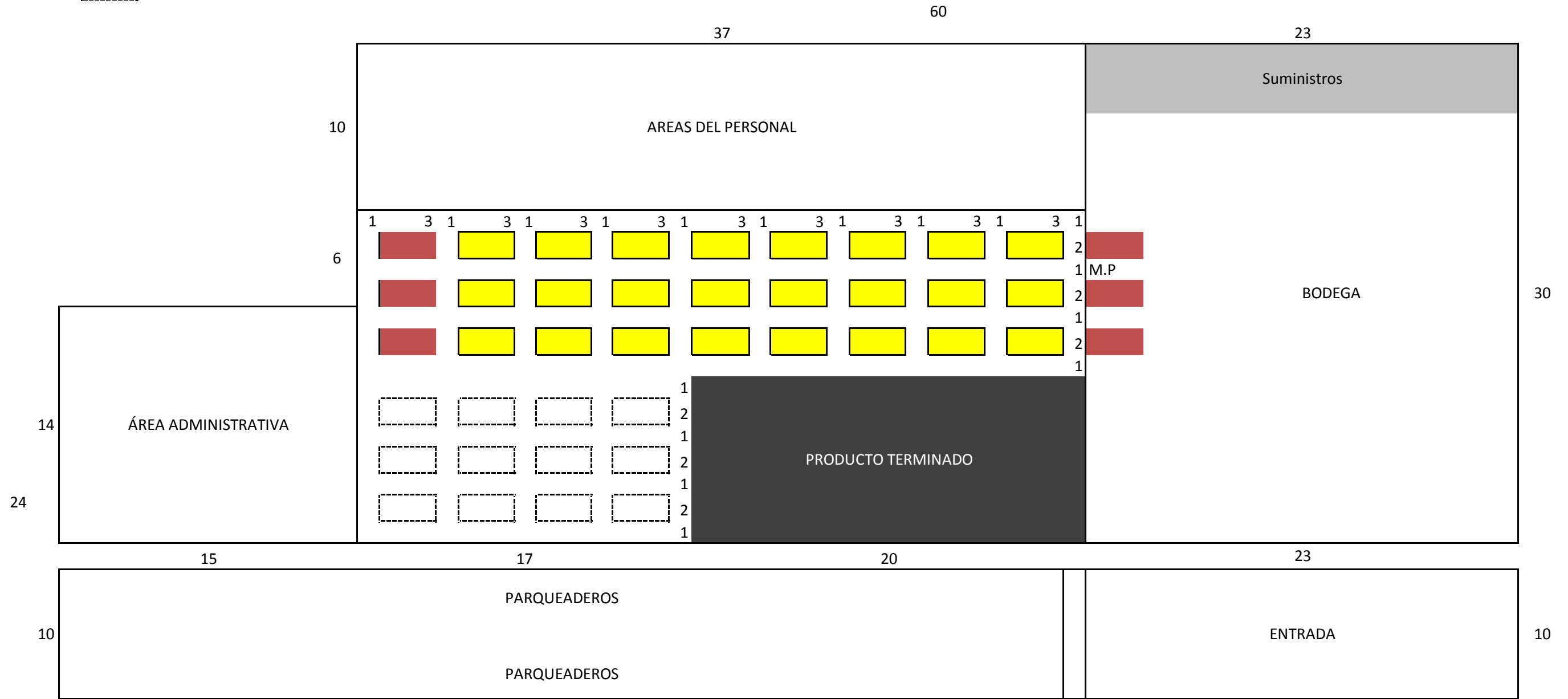
**Segunda.-** Este Contrato de Inversión no puede ser substituido, renunciado, revocado, modificado o terminado, a menos que dicha substitución, renuncia, modificación o terminación se haga de conformidad con la Ley y este contrato, se lo haga por escrito y sea firmada por las Partes.

**Tercera.-** Cada una de las Partes declara y garantiza, para beneficio de las otras Partes, (a) que la celebración, otorgamiento y ejecución de este Contrato de Inversión por dicha Parte, no viola ni contradice ni se halla en incumplimiento con sus documentos constitutivos, ni con cualquier contrato o documento mediante el cual dicha Parte esté obligada, ni ninguna disposición del ordenamiento jurídico nacional, y (b) que ha obtenido todos los permisos, consentimientos, informes y autorizaciones de toda otra Institución según legalmente se requieran o fueran necesarios, a fin de que dicha Parte celebre y otorgue este Contrato de Inversión y cumpla con sus obligaciones bajo el mismo.

**Cuarta.-** El inversionista y/o la Empresa Receptora renuncian expresamente a toda reclamación diplomática, en los términos establecidos en el Art. 307 de la Constitución de la República.

## **ANEXO 8: PLANO FÁBRICA PRODUCTORA DE TORNILLOS**

- Área de carga materia prima
- Prensas conformado en frío para tornillos
- Espacio para nueva maquinaria



\*Todos los valores están en metros