

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Tesis previa a la obtención del título de:
INGENIERO COMERCIAL CON ESPECIALIZACIÓN EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR,
LA AFECTACIÓN DEL ÍNDICE RIESGO PAÍS EN LA CAPTACIÓN DE
INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS
EN EL PERÍODO 2007-2010.**

AUTOR:

Danny Alexander Rosillo Salinas

DIRECTOR:

Eco. Edgardo Javier Morillo Revelo

Quito, Octubre 2011

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones establecidas en el presente proyecto de investigación son de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, Octubre del 2011

Danny Alexander Rosillo Salinas

C.I. 1716293384

DEDICATORIA

A mi madre, inspiración de mi vida, por su motivación, esfuerzo, dedicación, por haberme sabido formar con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino y sobre todo por aquel sueño de verme convertido en profesional, anhelando siempre mi bienestar y un futuro mejor.

Agradecimientos

- Agradezco a Dios, por haberme dado la fuerza y la salud para terminar mis estudios.
- Agradezco también la confianza y el apoyo de mi madre que ha influido positivamente y ha contribuido en mí para llevar a cabo esta difícil tarea.
- A todos mis maestros de la Universidad Politécnica Salesiana, que me asesoraron, porque cada uno, con sus valiosas aportaciones, me ayudaron a crecer como estudiante y como persona.
- Finalmente, agradezco a mis compañeros, por la amistad, comprensión y apoyo, por los momentos gratos, siendo parte de una de las épocas más hermosas de mi vida.

RESUMEN EJECUTIVO

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR, LA AFECTACIÓN DEL ÍNDICE RIESGO PAÍS EN LA CAPTACIÓN DE INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS EN EL PERÍODO 2007 – 2010

La inversión extranjera directa constituye los aportes provenientes del exterior por parte de personas naturales o jurídicas extranjeras, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, con la intención de tener injerencia directa de largo plazo en el desarrollo de una firma o negocio. La IED puede adoptar distintas modalidades según sean los casos así por ejemplo: alianzas de riesgo compartido, compra de empresas existentes, fusiones, montaje de empresa nuevas, franquicias, etc.

La importancia de la IED radica en el ingreso de capitales frescos desde el exterior generando un impulso en la economía local, cuando existe recursos se incentiva la producción y se genera trabajo que es la fuente de riqueza del ser humano y por ende de las naciones, de esta manera se contribuye a reducir los diversos problemas sociales que aquejan especialmente a los países en desarrollo.

La IED se caracteriza por ser un negocio de las compañías del primer mundo, quienes buscan permanentemente mercados más atractivos para invertir y obtener mejores rendimientos económicos, por lo tanto diversos factores influyen y determinan un mayor flujo de inversiones, así por ejemplo: el tamaño del mercado, el nivel de riesgo, costos laborales, la apertura comercial, la estabilidad macroeconómica, ventajas comparativas, políticas públicas, etc.

Los beneficios derivados de la IED hace que los estados orienten sus políticas de gobierno a captar un mayor volumen de inversiones extranjeras y así incentivar el crecimiento económico, la producción, reducir el desempleo, incrementar las exportaciones, en definitiva alcanzar el desarrollo sostenible de un país.

La historia nos ha enseñado que las grandes civilizaciones han girado en torno al comercio y la inversión, la IED ha evolucionado a través de la historia pero en las dos últimas décadas a raíz de la consolidación del proceso de globalización, la expansión han sido considerable, incrementándose de 150 mil millones de dólares a inicio de la década de los noventa a 1.2 billones de dólares a finales de la primera década del siglo XXI, siendo el período 2007 – 2010 el de mayor inversión y expansión, no solo por que el año 2007 se alcanzó el monto más alto de IED en toda la historia 2,1 billones de dólares sino porque la participación de las economías en desarrollo alcanzaron a finales del 2010 el 53% del total de IED superando por primera vez a los países con economías desarrolladas, destacándose especialmente los países asiáticos y latinoamericanos, en donde la adopción de estrategias nuevas e innovadoras han marcado la diferencia entre uno y otro, sobresaliendo países como China, La India, Chile, Brasil, México, Colombia, Perú, quienes se han integrado con éxito a la economía mundial mejorando su infraestructura pública, legislación interna, estabilidad económica y política, alta movilidad de recursos, flexibilización laboral, capacidad de acción y credibilidad de la gestión, combate a la corrupción, mejoramiento del prestigio e imagen del país, implementación de políticas ambientales y sociales, etc.

Ecuador desde sus inicios como república en 1830 ha configurado su economía con base a un modelo agro exportador, así como también por la explotación de recursos naturales para su desarrollo, sin embargo pese a sus atractivos naturales y ventajas comparativas no ha podido estar a tono con los niveles de inversión alcanzados en los países vecinos Perú y Colombia por lo que la incidencia de la IED en la economía nacional ha sido mínima y no ha contribuido al desarrollo y crecimiento del país, basándose esta en factores tradicionales que sustentan la economía dolarizada del Ecuador y tienen que ver con las exportaciones petroleras, las remesas de los migrantes ecuatorianos hacia el país, la reinversión del ahorro interno hacia la producción nacional, entre otros.

En promedio el Ecuador en el período 2007 – 2010 ha captado 450 millones de dólares, destacando la inversión de países como las Antillas Holandesas, Argentina, Brasil, Belice, Barbados, Panamá, Canadá en América y Alemania, España, Austria, Francia, Dinamarca, en Europa, adicionalmente es destacable el bajo nivel de inversión

procedente de los Estados Unidos que hasta el 2006 representaba el 45% aproximadamente de la IED que llegaba al país y en los últimos 4 años representa menos del 5%, siendo una de las inversión más bajas en los países de América Latina.

El Ecuador es un país que no ha sabido explotar eficientemente sus fortalezas en beneficio de la economía interna, factores como su ubicación geográfica estratégica, clima privilegiado, país mega diverso, seguridad cambiaria, creciente inversión pública en infraestructura, fuerza laboral, no han sido lo suficientemente promocionadas y han sido relegadas por debilidades estructurales como la inestabilidad jurídica, debilidad institucional público y privado, fragilidad en la democracia, bajo nivel de educación de la fuerza laboral, pobre percepción internacional del país, altos niveles de corrupción, bajo poder adquisitivo de la población, tamaño del mercado pequeño, esquemas de contratación laboral poco flexibles, en el entorno internacional la percepción es deficiente, la calificación de resigo país son muy elevadas lo que ahuyenta a la IED.

La importancia de las empresas y las inversiones dentro de la economía es fundamental, sus efectos son considerables y definitivos para el desarrollo social, la empresa en cualquier sistema económico será el motor que mueva la economía de un país; la importancia radica en su capacidad generadora de riqueza, que al ser distribuida equitativamente propicia la paz social y bienestar; las inversiones promueven la generación y consolidación de nuevas empresas estableciendo un nexo causal determinante para el desarrollo.

Pese a que el Ecuador ha mejorado sus cifras económicas en los últimos años, está pendiente un mayor impulso a la IED como estrategia central de crecimiento a largo plazo que genere efectos multiplicadores, encadenamientos productivos y sociales, que aporte al desarrollo del país, genere empleo, contribuya a la transferencia tecnológica y garantice la estabilidad jurídica para que sus beneficios sean distribuidos en función del interés nacional.

INDICE

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR, LA AFECTACIÓN DEL ÍNDICE RIESGO PAÍS EN LA CAPTACIÓN DE INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS EN EL PERÍODO 2007 - 2010

	CONTENIDO	Pág.
	<u>Introducción</u>	14
1	<u>Capítulo 1: La Inversión Extranjera Directa (IED)</u>	19
1.1	<u>La Inversión (Definiciones)</u>	19
1.2	<u>La Inversión Extranjera (Conceptos)</u>	20
1.3	<u>Clasificación de la Inversión Extranjera</u>	22
1.3.1	<u>Inversión Extranjera Directa (IED)</u>	22
1.3.2	<u>Inversión Extranjera Indirecta (IEI)</u>	23
1.3.3	<u>Inversión de Extranjera Portafolio (IEP)</u>	24
1.4	<u>Importancia de la IED</u>	25
1.5	<u>Características de la IED</u>	26
1.6	<u>Determinantes de la IED</u>	35
1.7	<u>Ventajas de la IED</u>	59
1.8	<u>Desventajas de la IED</u>	65
1.9	<u>Modalidades de la IED</u>	67
1.10	<u>Clasificación de la IED</u>	73
1.11	<u>Evolución de la IED</u>	77
1.11.1	<u>Panorama mundial de IED 2007-2010</u>	81
1.12	<u>Países con mayor IED, análisis comparativos con los países de la región</u>	100
1.13	<u>Principales países inversionistas</u>	103
1.14	<u>Principales áreas de inversión</u>	106
1.15	<u>Impacto de la IED en los países en vías de desarrollo</u>	107
1.16	<u>Estrategias adoptadas por los países con mayor IED</u>	108
1.17	<u>Perspectiva de afluencia de capitales en América Latina</u>	116
1.18	<u>Competencia por la atracción de la inversión extranjera directa.</u>	118

2	<u>Capítulo 2: La Inversión Extranjera Directa en el Ecuador</u>	119
2.1	<u>Reseña Histórica</u>	119
2.2	<u>Análisis comparativos de IED en América del Sur 2007 – 2010</u>	125
2.3	<u>Incidencia de la IED en la economía</u>	126
2.4	<u>Principales áreas de inversión</u>	130
2.5	<u>La IED por país de Origen período 2007 – 2010</u>	131
2.6	<u>Análisis FODA del Ecuador como destino de la Inversión</u>	135
2.7	<u>La IED como fuente de desarrollo</u>	150
2.8	<u>Regulación Jurídica</u>	152
2.9	<u>Análisis de Políticas y Estrategias Adoptadas por Ecuador para promover la IED</u>	172
2.10	<u>¿Cómo influye la política fiscal en la IED?</u>	185
2.11	<u>Estrategias para atraer la IED de los países vecinos del Ecuador</u>	189
2.12	<u>¿Es atractivo el mercado ecuatoriano para el inversionista extranjero?</u>	195
3	<u>Capítulo 3: Indicadores de riesgo que inciden en la IED</u>	198
3.1	<u>Riesgo País</u>	198
3.1.1	<u>Conceptos sobre el indicador Riesgo País</u>	199
3.1.2	<u>Importancia del Riesgo País</u>	200
3.1.3	<u>Utilidad del Riesgo País</u>	202
3.1.4	<u>¿Cómo se mide el Riesgo País?</u>	203
3.1.5	<u>¿Quién calcula el Riesgo País?</u>	204
3.1.6	<u>Principales Indicadores valorados para el cálculo del Riesgo País.</u>	215
3.2	<u>Otros Indicadores que influyen en la IED</u>	215
3.2.1	<u>Indicadores de riesgo desarrollados por el Banco Mundial</u>	216
3.2.2	<u>Indicadores de Heritage Foundation</u>	226
4	<u>Capítulo 4: Incidencia de la IED en la economía de las empresas del Ecuador.</u>	228
4.1	<u>La empresa (concepto)</u>	228
4.2	<u>Importancia de la empresas en la economía</u>	232
4.3	<u>Clasificación de las empresas</u>	235

4.4	<u>Sociedades Mercantiles en el Ecuador según la Ley de compañías</u>	239
4.5	<u>Inversión productiva privada en el Ecuador</u>	241
4.5.1	<u>Inversión Societaria 2007 – 2010</u>	241
4.5.1.1	<u>Constituciones y Domiciliaciones</u>	245
4.5.1.2	<u>Aumentos de Capital</u>	251
4.5.1.3	<u>Inversión Extranjera Directa (IED)</u>	254
4.6	<u>Incidencia de la IED en la economía de las empresas ecuatorianas</u>	258
4.7	<u>Competitividad de las empresas ecuatorianas como factor de influencia para la IED</u>	260
4.8	<u>Análisis de las empresas extranjeras en el Ecuador</u>	268
4.8.1	<u>Empresas extranjeras frente a las empresas nacionales</u>	271
4.8.2	<u>Presencia de las empresas más grandes del mundo en países En vías de desarrollo.</u>	273
4.9	<u>La IED en el contexto internacional y en los países de la región andina: Generalidades, Evolución, modalidades, países con mayor inversión y Principales estrategias.</u>	281
4.10	<u>La IED en el Ecuador: Evolución, ventajas y desventajas, principales Áreas de inversión, estrategias para atraerla, regulación jurídica, influencia De la política Fiscal y su posicionamiento respecto a los países de América Latina.</u>	292
4.11	<u>Riesgo País: afectación en la captación de IED, y su incidencia en la Economías de las empresas del Ecuador.</u>	297
5	<u>Conclusiones y Recomendaciones</u>	306
5.1	<u>Conclusiones</u>	306
5.2	<u>Recomendaciones</u>	309
	<u>Glosario de términos</u>	314
	<u>Bibliografía</u>	345

INDICE DE CUADROS

1.1	Ranking de las empresas más grandes del mundo	27
1.2	Empresas de Tecnología más grandes del mundo 2010	28
1.3	Países con mayor IED 2010	33
1.4	Principales determinantes de la IED	35
1.5	Países en desarrollo con mayor IED	36
1.6	Población económicamente activa por: Nivel educativo, calidad de la educación, promedio de edad y salario mínimo vital.	36
1.7	Acceso a internet a Ecuador	39
1.8	Calificación de riesgo político 2011, países de América del Sur.	41
1.9	Salario promedio de programadores varios países	46
1.10	PIB Nominal países de América del Sur 2007 - 2010	49
1.11	Ranking de países según su índice de percepción de corrupción.	57
1.12	Crecimiento económico países de América del Sur 2007 – 2010.	59
1.13	Tasa de desempleo países de América del Sur 2007 -2010.	61
1.14	Franquicias más grandes del mundo.	73
1.15	Flujos de entrada y salida de IED por tipo de compañías.	78
1.16	Flujos de IED Mundial.	82
1.17	Flujos de entradas de IED en economías desarrolladas.	89
1.18	Flujos de ingreso de IED en Asia.	93
1.19	Flujos de ingreso de IED en América Latina y el Caribe.	98
1.20	Ingresos de IED promedio 2007 – 2010.	101
1.21	Relación IED (promedio 2007 – 2010)/Nro. Habitantes 2010	102
1.22	Flujos de salida de IED en economías desarrolladas.	103
2.23	Ingresos de IED Ecuador con relación a los países de América del Sur.	123
2.24	IED (Entradas) – PIB (Nominal) países de América del Sur.	127
2.25	Balanza de Pagos del Ecuador.	128
2.26	RILD con relación a la IED y las Exportaciones del Ecuador.	129
2,27	Empleo, Sub empleo y desempleo del Ecuador.	130
2.28	Inversión Extranjera Directa por rama de actividad económica.	130
2.29	Inversión Extranjera Directa del Ecuador por país de Origen.	132
2.30	FODA para la IED del Ecuador,	135

2.31	Impuesto a los traslados o envíos de divisas al Ecuador.	143
2.32	Evolución del Comercio de Ecuador con los países de América del Sur.	147
2.33	Población bajo el nivel de pobreza países de América del Sur.	151
2,34	Regulación Jurídica sobre inversiones del Ecuador.	152
2.35	Políticas y Estrategias para promover la IED del Ecuador.	172
2.36	Tasa de interés activa y pasiva referencial del Ecuador.	175
2.37	Incentivos de las Zonas Francas.	179
2.38	Impuesto a la Renta Ecuador.	186
2.39	IVA Ecuador.	187
2.40	ICE Ecuador.	188
2.41	Flujos de entrada de IED (Ecuador, Colombia y Perú)	189
3.42	Criterios de calificación Riesgo País.	208
3.43	Índice de Riesgo País según EMBI-(Emerging Markets Bond Index).	208
3.44	Índice de Riesgo País (Sur América y México) según (Stándar & Poor's)	210
3.45	Índice de Riesgo País (Sur América y México) según (Moody's Investor)	211
3.46	Índice de Riesgo País (Sur América y México) según (Fitch IBCA)	213
3.47	Índice de Riesgo País (Sur América y México) según (Euromoney).	214
3.48	Ranking de Libertad económica países Sud Americanos 2009.	227
4.49	Número de empresas en el Ecuador 2010.	229
4.50	Nro. de empresas en el Ecuador 2008 y 2010	234
4.51	Recaudación Tributaria Ecuador 2009 – 2020.	234
4.52	20 Empresas más grandes del Ecuador por ingresos e impuesto a la renta.	239
4.53	Inversión Societaria en el Ecuador 2007 – 2010.	241
4.54	Inversión Societaria en el Ecuador por tipo de compañías, 2007-2010	242
4.55	Inversión Societaria en el Ecuador para constitución y aumento de capital por intendencia y tipo de compañía. 2007 – 2010.	243
4.56	20 Compañías con mayor Inversión Societaria 2009 – 2010.	245
4.57	Constituciones y domiciliaciones en el Ecuador por actividad económica.	245
4.58	Inversión Societaria en el Ecuador para constituciones y domiciliaciones por actividad económica y origen de la inversión 2007 – 2010.	246
4.59	Constitución y domiciliaciones en el Ecuador 2007 – 2010 segmentación por grupos empresariales.	248 245
4.60	Constituciones: Segmentación por tipo de compañías.	250

4.61	Aumentos de capital.	251
4.62	Inversión autorizada para aumento de capital por actividad económica y origen de la inversión.	253
4.63	Inversión autorizada para constitución y aumento de capital por actividad económica e Inversión Extranjera Directa.	254
4.64	IED autorizada por actividad económica y número de compañías.	256
4.65	Ranking mundial de negocios 2010.	258
4.66	Ranking de competitividad mundial 2007 – 2010.	265
4.67	Ranking de competitividad del Ecuador por percentil 2007 – 2010.	266
4.68	50 Empresas más grandes del mundo al 2010.	277
4.69	Ranking de las mayores empresas de América Latina-lugares 1 al 100.	280
4.70	Ingresos de IED países miembros de la CAN.	283
4.71	Calificación de Riesgo País (América del Sur) 2010.	298

INDICE DE GRÁFICOS

1.1	Flujos mundiales de entrada de IED por tipo de economías	30
1.2	IED por tipo de economías	32
1.3	Evolución de IED (Asia, América Latina y el Caribe)	32
1.4	Concentración de IED 2010.	34
1.5	Mapa de riesgo político 2011.	41
1.6	Promedio exportaciones países de América del Sur 2007 - 2010.	43
1.7	Promedio importaciones países de América del Sur 2007 - 2010.	44
1.8	Salario mínimo vital de los países de América del Sur 2010.	47
1.9	Inflación acumulada 2008 - 2010 países de América del Sur.	50
1.10	Crecimiento económico países de América del Sur.	60
1.11	Mapa mundial por tipo de compañías.	81
1.12	IED entradas por tipo de economías.	83
1.13	IED salidas por tipo de economías.	83
1.14	Países de economías desarrolladas con mayores flujos de ingreso de IED.	90
1.15	PIB de las principales economías del mundo 2010.	91
1.16	Países en desarrollo con mayor IED entre el 2000 – 2010.	92
1.17	Países en desarrollo de Asia con mayor IED.	95
1.18	Entradas de IED en África 2007 – 2010.	95

1.19	Países Africanos con mayor IED.	96
1.20	Países de América Latina con mayor flujo de entradas de IED.	99
1.21	Países con mayor promedio de entradas de IED 2007 – 2010.	100
1.22	Países de economías desarrolladas con mayores flujos de salida de IED.	104
2.23	Total flujos de entradas de IED países de América del Sur 2007 – 2010.	125
2.24	IED Ecuador por país de origen acumulado 2007 – 2010.	134
2.25	IED en el Ecuador por continentes de origen acumulado 2007 – 2010.	134
2.26	Evolución del Sistema de créditos y depósitos del sistema financiero.	175
3.27	Riesgo País Ecuador según S&P y Moodys.	212
3.28	Indicador de voz y rendición de cuentas América Latina 2009.	218
3.29	Indicador de estabilidad política y ausencia de violencia América Latina.	220
3.30	Indicador de efectividad del gobierno América Latina 2009.	221
3.31	Indicador de calidad regulatoria América Latina 2009.	223
3.32	Indicador de reglas de juego América Latina 2009.	224
3.33	Indicador de control de la corrupción América Latina 2009.	225
4.34	Empresas por actividad económica.	230
4.35	Relación empresas – Nro. de Habitantes por provincias (2011)	231
4.36	PIB Ecuador.	233
4.37	Empresas por actividad que cumple.	236
4.38	Empresas por el Tamaño.	237
4.39	Empresas por tipo de sociedad.	238
4.40	Constitución y domiciliación de compañías por número de compañías.	249
4.41	Población Mundial.	281
4.42	Flujos de Ingreso de IED por tipo de economías.	282
4.43	Países con mayores ingresos de IED.	283

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR, LA AFECTACIÓN DEL ÍNDICE RIESGO PAÍS EN LA CAPTACIÓN DE INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS EN EL PERÍODO 2007 - 2010

Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) es un tema de especial importancia en el contexto nacional e internacional debido principalmente a su potencial para aumentar la productividad, conocimientos especializados, tecnología, exportaciones, empleo y contribuir al desarrollo económico a largo plazo.

El crecimiento vertiginoso de la población en el mundo, incrementa las necesidades sociales básicas como educación, salud, vivienda, alimentación, trabajo, etc, necesidades que los diferentes gobiernos en cada uno de los países deben atender con especial prioridad, pero los recursos son limitados y cada vez más escasos por lo que resulta difícil generar un desarrollo económico que permita crear oportunidades que abastezcan a la mayor parte de la población, y evitar el incremento generalizado de la pobreza.

Una de las alternativas validas para mejorar la economía de una nación es a través de una mayor captación de IED, para los países pobres es fundamental ya que no cuentan con el ahorro interno suficiente para financiar su propio desarrollo, en el caso del Ecuador un mayor flujo de ingresos de IED incrementa el circulante de capitales al interior del país fortaleciendo el sistema de dolarización y reactivando la economía nacional.

La implementación de estrategias para atraer mayor IED, es la característica fundamental en la mayoría de países del mundo, cada vez mejores oportunidades e incentivos son propuestos, incrementando la competencia por atraer y captar la IED.

En los últimos años se ha podido determinar cómo los países que han recibido un mayor flujo de IED, han logrado enfrentar de mejor manera los problemas sociales derivados de la falta de empleo y pobreza generalizada.

A partir de la caída del comunismo y el fin de la guerra fría se inicia un nuevo proceso mundial, la globalización, caracterizada por la integración de las economías locales a una economía de mercados mundiales donde los modos de producción y los movimientos de capital se configuran a escala mundial, la globalización favorece la estructura de la IED, ya que permite la liberalización de los movimientos de capital y la internacionalización de la producción, toman gran importancia las empresas multinacionales y la libre circulación de capitales junto con la implantación definitiva de la sociedad de consumo.

Los principales indicadores del proceso de Globalización son: el multilateralismo y el regionalismo económico, la redefinición de las reglas de juego para el comercio internacional a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la restructuración y avance de las empresas transnacionales (ETN); la revolución tecnológica; la restructuración productiva y financiera; la redefinición del papel del Estado y el mercado en la asignación de recursos; la creciente valoración de lo local y la descentralización; la apertura de las fronteras económicas; la formación de los grandes bloques económicos y la tendencia a la homogenización de hábitos, costumbres y formas de organización de los sistemas de producción.¹

Con este vertiginoso proceso de cambio y transformación de la economía los países han tenido que modificar drásticamente sus políticas económicas y principalmente modificar su legislación interna para favorecer la posibilidad de atraer más IED, en consecuencia una serie de reformas legales han dado origen a más incentivos y ventajas tendientes a fomentar la IED sinónimo de progreso especialmente para las naciones menos desarrolladas.

¹ MACHADO, Absalón, *De la estructura Agraria al sistema agroindustrial*, 1^{ra}. Edición, Editorial ISBN, Bogotá, Colombia, 2002, p. 70.

América Latina no es ajeno a este proceso mundial, en los últimos años el movimiento de capital ha cambiado notablemente, en los años 80 muchos países de la región gozaban de un acceso privilegiado a cuantiosos préstamos de bancos comerciales garantizados básicamente por los recursos naturales existentes, no obstante el creciente endeudamiento generó un alto nivel de deuda externa (crisis de la deuda) relegando a varios países de los movimientos de capitales internacionales. En los años 90 un nuevo rumbo al movimiento de divisas se puso de manifiesto, la IED tomó un gran auge principalmente en aquellos países con economías más grandes y estratégicamente más atractivas para los inversionistas internacionales como el caso de Brasil, Chile, México y Argentina.

Aunque la tendencia de crecimiento de IED ha sido a nivel mundial, América Latina muestra un repunte masivo de los flujos de capital principalmente porque los países de la región han reorientado sus políticas de desarrollo reformando sus legislaciones hacia la liberalización del comercio e incentivo de la IED, la desregularización de los mercados y el papel protagónico del sector privado, esta nueva perspectiva ha incentivado a Empresas Transnacionales (ET) a integrar a la región en sus estrategias globales siendo América Latina un mercado muy atractivo y de gran potencial de desarrollo.

“Las más de 77.000 empresas trasnacionales con más de 800.000 filiales extranjeras y sus 62 millones de empleos continúan trasformando al mundo”². La apertura de mercados en todo el mundo ha provocado que miles de empresas busquen expandirse, y consolidarse principalmente en mercados que ofrecen oportunidades sobre todo en aspecto como la calidad y el costo de la mano de obra, número de habitantes, potencial mercado consumidor, tecnología existente, incentivos tributarios etc.

Varias son las modalidades que principalmente son adoptadas por las empresas que deciden internacionalizarse con el objeto de ampliar su campo de acción hacia nuevos

² DUSSEL, Peters, Enrique, y otros, *La Inversión Extranjera en México: Desempeño y Potencial*, 1^{ra}. Edición, Editorial Siglo XXI, México D.F. 2007, p. 7.

mercados así podemos mencionar las adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas (Joint Veinture).

El notable incremento de los flujos de IED en América Latina han propiciado una reactivación de la economía regional, varios son los factores que han incidido para incentivar a los inversionistas a reorientar sus recursos hacia nuestra región, sin embargo el nivel de crecimiento de IED no es proporcional en todos los países, por ejemplo el Ecuador registra una tendencia diferente al porcentaje de incremento en los flujos de IED en la región sobre todo con sus países vecinos Perú y Colombia, por lo que se debe analizar qué es lo que motiva a los inversionistas extranjeros a orientar sus recursos a uno u otro país, ¿los niveles de riesgo?, el ¿atractivo o tamaño del mercado?, ¿La ubicación geográfica?, ¿la riqueza natural?, ¿la infraestructura?, etc. Una serie de interrogantes que deben ser despejadas para conocer en el caso de Ecuador cuales son los aspectos que debe mejorar para poder captar mayores flujos de IED y no quedar relegado del progreso y desarrollo que los países de la región están alcanzado.

Las inversiones en el mundo se movilizan con base al nivel de riesgo existente que cada uno de los países refleja a nivel internacional, probablemente es un factor trascendental que incide en la captación de IED, los inversionistas buscan no sólo mercados atractivos, sino economías estables, maduras; países en donde los contratos sean respetados y las empresas puedan desarrollar sin que la economía dependa de políticas o medidas gubernamentales.

La IED es apetecida por los beneficios que genera principalmente en el sector privado, la mayor parte de las inversiones son destinadas hacia empresas ya constituidas con perspectivas de crecimiento y desarrollo importantes, miles de empresas se ven favorecidas con recursos frescos que reactivan la producción e impulsan la economía nacional.

Pero ¿es realmente la IED el nuevo pilar de desarrollo económico de los países en el mundo? una interrogante que se enmarca en la posibilidad de que la IED se convierta

más que en una solución en un problema, afectando de manera significativa al productor interno, relegándolo o absorbiéndolo, por lo que el efecto sería el colapso del emprendedor nacional a favor del empresario extranjero que generalmente orienta sus utilidades hacia el país de origen propiciando una fuga de capitales que afectaría en el caso del Ecuador gravemente a su economía dolarizada, por ello en la presente investigación estudiaremos el comportamiento estructural de la IED en el Ecuador, su incidencia en la economía, fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas del mercado nacional como atractivo para la IED.

CAPÍTULO 1

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Antes de profundizar con el estudio de la IED, se referirá brevemente a los conceptos de Inversión e Inversión extranjera como preludeo de conocimiento al tema central del presente estudio de investigación.

1.1.- La Inversión (Definiciones)

La inversión consiste básicamente en “La colocación productiva de bienes de capital en un Estado, por parte de las empresas, los particulares o el gobierno de otro.”³

Invertir es renunciar a unas satisfacciones inmediatas y ciertas a cambio de unas expectativas, es decir, de unas esperanzas de beneficios futuros [...]. En un contexto empresarial, las renunciaciones y satisfacciones se medirán en unidades monetarias por lo cual se entenderá en este caso por inversión todo proceso que implique unos pagos más inmediatos y unos cobros futuros.⁴

En economía la inversión se define como: “El proceso de intercambio, en un período de tiempo determinado, de un ingreso monetario por activos empresariales de los cuales existe la expectativa de un rendimiento futuro de ganancias. De modo que el consumo actual se sacrifica por la expectativa de la obtención de una ganancia económica futura.”⁵

La inversión es cualquier actividad destinada a la producción, intermediación, prestación o transformación de bienes o servicios. Está sujeta a parámetros dictados por leyes internas de los Estados, comprende acciones, cuotas sociales y cualquier otra forma de participación en sociedades constituidas u organizadas de conformidad con las legislaciones nacionales. Entre ellos se incluye los derechos

³ “La Inversión” DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO OCEANO UNO, Edición 2004, Editorial Océano, Barcelona, España, p. 879.

⁴ COMPANYYS, Ramón y ALBERT, Corominas, *Planificación y Rentabilidad de Proyectos Industriales*, 10^{ma}. Edición, Editorial Marcombo S.A. Barcelona, España, 1988, p. 31.

⁵ “La Inversión en la Economía”, ENCICLOPEDIA BRITANICA, Micropedia, 15^{ta}. Edición, volumen 6, Estados Unidos de América, 1988, p.363.

de crédito o prestaciones de valor económico, bienes muebles e inmuebles; derechos reales como los de propiedad, intelectual e industrial; concesiones o derechos otorgados por la ley en virtud de un contrato para realizar actividades económicas o comerciales.⁶

1.2 La Inversión Extranjera (conceptos)

La Inversión extranjera consiste en el ingreso de capital extranjero al país, tal ingreso sólo revestirá jurídicamente el carácter de inversión extranjera cuando se efectúe por medio de alguno de los estatutos jurídicos previstos al efecto y conforme a los cuales se originará para el titular, al menos, el derecho de remesar el capital y las utilidades (o intereses en caso de préstamo) y previamente al derecho de acceder al mercado cambiario formal para adquirir las divisas correspondientes.⁷

“Inversión extranjera es la acción de colocar capital representado en diversas formas en país diferente de aquel en donde se obtienen los beneficios de la aplicación de los recursos.”⁸

Los flujos de inversión extranjera -tanto de cartera como directa- pueden ser significativos desde varias perspectivas. Desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos, los flujos de inversión extranjera pueden ser relevantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otros casos. La inversión extranjera puede entonces fungir como una importante palanca de financiamiento externo para la respectiva economía.

Es importante considerar en este contexto que independientemente de la forma específica de la inversión extranjera, sea directa o de cartera en sus diferentes modalidades, siempre y por definición requerirá de un servicio al exterior que varía temporalmente, ya sea de ganancias, dividendos y/o de abruptas salidas de inversión extranjera de cartera entre otros.

Por otro lado la inversión extranjera, y particularmente directa, tiene igualmente un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional. Esta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas empresas, así como en el entorno socioeconómico local,

⁶ FERNANDEZ, José, Antonio, *Impacto Económico de la Inversión Extranjera en México*, 2^{da}. Edición Editorial Tabasco, Texas, Estados Unidos, 1971, p. 32.

⁷ IRIGOIN, Jeannette, *Chile y el Mercosur en América Latina*, Tomo II, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, Chile, 1999, Pág. 524. Tomado del art. 41 de la Ley Orgánica Constitucional Nro. 18.840 del Banco Central de Chile.

⁸ ARELLANO, García, Carlos, *Derecho Internacional Privado*, 3^{ra} Edición, Editorial Porrúa, México D.F. 1976, p. 487.

regional y nacional. La implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, formas de organización, de vinculación intra e interempresa de comercio e interindustrial, así como la integración en una red económica y social, pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica. Los potenciales efectos en torno al proceso de aprendizaje, economías de escala y de economías de alcance (economías of scope) han sido destacados por múltiples autores y organizaciones internacionales.

Es importante señalar que la inversión extranjera no puede sólo considerarse desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas multinacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones.⁹

“La Inversión extranjera es la transferencia de capitales, de bienes tangibles o intangibles de un Estado a otro, el primero denominado inversionista y el segundo receptor, con propósitos productivos y riesgo previstos.”¹⁰

En definitiva la Inversión Extranjera consiste en el ingreso de divisas de personas naturales o jurídicas extranjeras con el objeto de iniciar un negocio en el que se espera obtener una ganancia futura, teniendo en cuenta varias variables que inciden a la hora de invertir esto es:

- El rendimiento esperado es la ganancia que el inversionista espera obtener producto de la inversión, el que dependerá del plazo y el riesgo, a mayor rentabilidad esperada, mayor es el plazo y mayor es el riesgo.
- Evaluación del riesgo, debiendo tomar en cuenta varios aspectos por ejemplo el riesgo de tasa de interés, riesgo de liquidez, riesgo cambiario, riesgo país, riesgo político, entre otros.
- Plazo, que consiste en el tiempo en el cual la inversión reportará ganancias que puede ser al corto, mediano y largo plazo.

⁹ CASILDA, Bejar, Ramón, *La Década Dorada: Economía e Inversiones españolas en América Latina*, 1^{ra}. Edición, Editorial ABC, Madrid, España, 2001, p. 239.

¹⁰ GARCIA, Flores, Jesús, Genaro, *Régimen Jurídico de la Inversión Extranjera en México*, 3^{ra}. Edición, Editorial OGS Editores S.A. Puebla, México, 2000, p.165.

La inversión Extranjera en si ha tomado un gran impulso en los últimos años, con el proceso de globalización, ha crecido paulatinamente, debido básicamente a la apertura de mercados, libre flujo de capitales, levantamiento de restricciones aduaneras, circulación de personas, entre otros.

1.3 Clasificación de la Inversión Extranjera

La inversión extranjera se clasifica en:

- Inversión Extranjera Directa (IED)
- Inversión Extranjera Indirecta (IEI)
- Inversión Extranjera de Portafolio (IEP)

1.3.1 Inversión Extranjera Directa (IED)

Es aquella que proviene de una persona natural o jurídica del exterior, cuyo capital es invertido en un país con la intención de tener injerencia directa de largo plazo en el desarrollo de una firma. Esta inversión se puede realizar mediante la participación en otras empresas ya establecidas o por medio del establecimiento de una filial de la empresa inversora.¹¹

Entre los principales organismos internacionales especializados en economía e inversiones, definen a la IED de la siguiente manera:

División de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD).- La Inversión Extranjera Directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.¹²

¹¹ RAMIREZ, Carlos, Enrique y FLOREZ, Laura, *Apuntes de Inversión Extranjera Directa: Definiciones, Tipología, y casos de aplicación colombianos*, 8^{va}. Edición, Editorial Universidad ICESI, Cali, Colombia, 2006, p. 4.

¹² Idem., p. 5. Tomado de: Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD. Ver: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp

Banco Mundial.- La Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero.¹³

Fondo Monetario Internacional (FMI).- La IED, se da cuando un inversionista residente (inversionista directo), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país (empresa de inversión directa).¹⁴

Organización Mundial de Comercio (OMC).- La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afiliada» o «subsidiaria»¹⁵

Comunidad Andina de Naciones (CAN).- Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, repuestos, partes, piezas, materias primas y productos intermedios.¹⁶

1.3.2 Inversión Extranjera Indirecta (IEI)

La Inversión extranjera indirecta y la Inversión Extranjera de Portafolio no es el objeto central del presente estudio pero han sido definidas de la siguiente manera:

La inversión extranjera indirecta es una forma de inversión que se refiere al ingreso de capitales foráneos por dos vías: 1) el endeudamiento externo, tanto público como privado, es decir, los créditos provenientes del exterior, negociados ya sea con organismos internacionales de crédito, con la banca privada extranjera, o bien con organismos del sector público extranjero, y 2) la

¹³ RAMIREZ, Carlos, Enrique y FLOREZ, Laura, Op. Cit. p 6. Tomado de: <http://www.miga.org/screens/about/convent/comment.htm>.

¹⁴ Idem., p 5. Tomado de: Manual de Balanza de Pagos. FMI. 5^{ta}. Edición. Párrafo 359 y 362. 1994. Ver: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>

¹⁵ Idem., p.5. Tomado de: WTO. “Trade and Foreign Direct Investment”. WTO News, Octubre 8 de 1996. Disponible en: http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1

¹⁶ COMISIÓN DEL ACUERDO DE CARTAGENA, *Decisión 291, Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. 1990. p. 22.

adquisición de acciones bursátiles, cuando el capital foráneo se orienta a actividades especulativas, con el propósito de obtener rendimientos a corto plazo, lo cual generará una salida de divisas desfavorable para la economía nacional, sobre todo porque casi siempre ocurre en momentos de desestabilización económica, con el consecuente agravamiento de la situación de crisis interna.¹⁷

1.3.3 Inversión Extranjera de Portafolio (IEP)

“Las inversiones en portafolio por parte de extranjeros se efectúan por la compra de acciones u otros valores negociables [...]. Estas inversiones se realizan a través de fondos de inversión del capital del exterior, quienes realizan transacciones en el mercado público de valores”¹⁸

La Inversión de Portafolio es realizada a través del mercado de valores, es decir, mediante la compra de acciones, bonos y otros títulos financieros que pueden tener rentabilidades fijas o variables. Vale la pena aclarar que a diferencia de la inversión directa, esta inversión no se hace con fines de control, sino con el objetivo de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo, por medio de la valorización o rendimientos que genere el activo que se adquiera. Este tipo de inversión es más flexible y no implica necesariamente un compromiso de largo plazo para el inversionista.¹⁹

En resumen la inversión extranjera de portafolio es aquella inversión hecha a través de fondos de inversión de capital extranjeros en títulos valores negociables como por ejemplo bonos, acciones, y otras participaciones, la cual se realiza generalmente a través del mercado de capitales, este tipo de inversión es considerado especulativo, responden usualmente a las condiciones del mercado, son variables y de corto plazo, por consiguiente tiene muy pocos efectos positivos directos en la economía y el desarrollo de un país.

¹⁷ DELGADO, Gloria, M. *México estructuras: política, económica y social*, 2^{da}. Edición, Editorial Pearson, México D.F. México, 2005, p. 263.

¹⁸ CUARTAS, Mejía, Vicente, *Teoría económica financiera*, 3^{ra}. Edición, Editora Lorenza Correa Restrepo, Medellín, Colombia, 2006, p. 210.

¹⁹ RAMIREZ, Carlos, Enrique y FLOREZ, Laura, Op. Cit, p. 3 y 4.

1.4 Importancia de la IED

La existencia de capitales frescos en este caso del exterior genera un impulso en la economía local, cuando existe recursos se incentiva la producción y se genera trabajo que es la fuente de riqueza del ser humano y por ende de las naciones, de esta manera se contribuye a reducir los problemas sociales como la delincuencia, la desnutrición, la falta de educación, salud, vivienda, en general la pobreza.

La importancia de la IED se puede mencionar de diferentes formas así por ejemplo:

La inversión extranjera directa, desempeña un papel importante como motor del crecimiento económico. Existe un claro consenso entre el sector privado, y el Gobierno, acerca de la importancia de atraer flujos de inversiones privadas como el camino correcto para el financiamiento del desarrollo económico sostenible²⁰

Según la UNTACD, mayores flujos de IED en los países, conllevan a una reducción en su tasa de desempleo, incremento de sus exportaciones y al desarrollo económico de largo plazo, siendo esta, la principal fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo. La IED, no responde a condiciones de arbitraje de corto plazo o políticas enfocadas a cambiar las condiciones macroeconómicas en poco tiempo que afectan la inversión de portafolio; responde más bien, a factores económicos estructurales y a su relación con la economía mundial, tales como el retorno esperado de mediano plazo del capital físico en el país de origen respecto al del país receptor y al de otros destinos potenciales. Este retorno está determinado por la tasa esperada de crecimiento del país receptor y por variables que afectan el riesgo país de largo plazo. La estructura impositiva sobre el capital, tanto interna como externa es fundamental, así como el grado de control en la cuenta capital.²¹

Según Borensztein, el hecho de que la IED tiene efectos positivos en el largo plazo sobre la tasa de crecimiento de una economía, debido a que se generan transferencias de tecnología por la importación de bienes de capital de alto nivel tecnológico y por transferencias entre filiales de una misma firma. La contribución de este efecto depende del nivel de capital humano en el país receptor, que tiene que ser lo suficientemente alto para absorber las derramas tecnológicas.²²

²⁰ DONAYRE, Luigi, *Repensando el rol de la IED en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos en la economía local?*, Edición. No. 58. Editora Economía & Sociedad, Lima, Perú, 2005, p.45.

²¹ VELASTEGUI, Martínez, Luis, Ángel, *Determinantes Institucionales de la Inversión Extranjera Directa del Ecuador*, Serie de Análisis económico Nro. 6, Guayaquil, Ecuador, 2007, p. 35. disponible en; <http://www.unctad.org/tamplates/startpage.asp?intitemID=2527&lang=3>

²² BORENSZTEIN, et alter, *La Inversión Extranjera Directa y sus efectos en la economía mundial*, Vol. 45. Editorial Journal Economics. Los Ángeles, EE.UU. 1998, p. 126 y 127.

1.5 Características de la IED

La IED es esencialmente un negocio de las compañías del Primer Mundo, muy importante para el crecimiento económico de los países en desarrollo, conocer que caracteriza los flujos de IED, permitirá diseñar estrategias que permiten incrementar la captación de mayores volúmenes de inversión.

Entre los principales aspectos que caracteriza a la IED están:

- a) **Las Empresas Internacionales son los nuevos actores del orden económico mundial.-** La IED se caracteriza porque los principales actores de este proceso son las grandes empresas transnacionales, mismas que son responsables de los cambios en los patrones mundiales de inversión, comercio e innovación. Cada vez es mayor el interés que tienen las empresas más grandes del mundo especialmente de los países desarrollados en buscar regiones donde establecer sus operaciones e ingresar en nuevos mercados.

La salida de una empresa del territorio nacional se puede explicar por distintas razones: aumentar incesantemente su producción, reducir sus costos de operación, ser más eficientes, seguir a un competidor importante, razones demográficas, saturación del mercado interno, posicionamiento de marcas a nivel mundial e incrementar el lucro.

Las empresas multinacionales cada vez tienen mayor presencia en la economía mundial, por lo que adquieren cuotas de poder e influencia internacional muy significativas, muchos países están adoptando medidas para evitar que la economías internas pueda ser manejadas por multinacionales que responden a interés de los países desarrollados en muchos casos tan sólo con el objetivo de aprovecharse de los recursos naturales de los países y acaparar más poder internacional.

A continuación se presenta un cuadro que hace relación al ranking de las empresas más grandes del mundo.

Cuadro 1.1

RANKING DE LAS EMPRESAS MAS GRANDES DEL MUNDO 2010				
Rank	COMPAÑÍA	PAÍS DE ORIGEN	INGRESOS	BENEFICIOS
			En millones de dólares	En millones de dólares
1	Wal-Mart Stores	U.S.A.	408,21	14,34
2	Royal Dutch Shell	Holanda	285,13	12,52
3	Exxon Mobil	U.S.A.	284,65	19,28
4	BP	Gran Bretaña	246,14	16,58
5	Toyota Motor	Japón	204,11	2,26
6	Japan Post Holdings	Japón	202,20	4,85
7	Sinopec	China	187,52	5,76
8	State Grid	China	184,50	-343,00
9	AXA	Francia	175,26	5,01
10	China National Petroleum	China	165,50	10,27
11	Chevron	U.S.A.	163,53	10,48
12	ING Group	U.S.A.	163,20	-1,30
13	General Electric	U.S.A.	156,78	11,03
14	Total	Francia	155,89	11,74
15	Bank of America Corp.	U.S.A.	150,45	6,28
16	Volkswagen	Alemania	146,21	1,33
17	ConocoPhillips	U.S.A.	139,52	4,86
18	BNP Paribas	Francia	130,71	8,11
19	Assicurazioni Generali	Italia	126,01	1,82
20	Allianz	Alemania	126,00	5,97
21	AT&T	U.S.A.	123,02	12,54
22	Carrefour	Francia	121,45	454,00
23	Ford Motor	U.S.A.	118,31	2,72
24	ENI	Italia	117,24	6,07
25	J.P. Morgan Chase & Co.	U.S.A.	115,63	11,73
26	Hewlett-Packard	U.S.A.	114,55	7,66
27	E.ON	Alemania	113,85	11,67
28	Berkshire Hathaway	U.S.A.	112,49	8,06
29	GDF Suez	Francia	111,07	6,22
30	Daimler	Gran Bretaña	109,70	-3,67

Fuente: Revista fortune, ranking de las empresas más grandes del mundo 2010, disponible en: <http://money.cnn.com>

Entre las razones más importantes para la internacionalización de las empresas se destacan:

- **Empresas multinacionales portadoras y trasmisoras de tecnología**, que hoy en día es el área de mayor inversión mundial y también el que mayores réditos genera.

En la actualidad y dada la innovación tecnológica que vivimos, las empresas que no se moderniza a los cambios y el nivel de desarrollo informático, están destinadas al fracaso y la desaparición.

Cuadro 1.2

Empresas de Tecnología mas grande del mundo 2010					
Nro.	Compañía	País de origen	Nro.	Compañía	País de origen
1	Microsoft	U.S.A.	15	Samsung	Corea del Sur
2	AT&T	U.S.A.	16	France Telecom	Francia
3	Cisco Systems	U.S.A.	17	Deutsche Telekom	Alemania
4	Google	U.S.A.	18	Canon	Japón
5	Vodafone	Reino Unido	19	Dell	U.S.A.
6	IBM	U.S.A.	20	EBay	U.S.A.
7	Intel	U.S.A.	21	Sony	Japón
8	Apple	U.S.A.	22	Philips	Holanda
9	Telefónica	España	23	Motorola	U.S.A.
10	Nokia	Finlandia	24	Matsushita	Japón
11	Hewlett-Packard	U.S.A.	25	Amazon	U.S.A.
12	Verizon	U.S.A.	26	Yahoo	U.S.A.
13	Siemens	Alemania	27	Adobe	U.S.A.
14	América Móvil	México	28	Sun Microsystems	U.S.A.

Fuente: Revista Abadía digital, Empresas de Tecnología mas grandes del mundo, 2010, disponible en: <http://www.abadiadigital.com>

El desarrollo tecnológico es una de las fuentes de riqueza más importantes, la mayoría de las actividades en todas las áreas tienden a automatizarse, y las empresas de desarrollo tecnológico encuentran en esta necesidad un gran mercado mundial, la característica más destacable es que casi todas estas empresas corresponden a países desarrollados, que en la actualidad han desarrollado los conocimientos científicos y tecnológicos. La función esencial que desempeña la tecnología en la producción y al carácter de las empresas multinacionales como portadoras y trasmisoras de tecnología, caracteriza la moderna economía mundial. Se crea así una brecha tecnológica que constituye una ventaja competitiva decisiva en relación con las empresas de los países con economías en desarrollo. Las empresas que disponen de una ventaja tecnológica se ven impulsadas a internacionalizarse, no sólo para explotar su ventaja sino también para evitar o posponer en lo posible la aparición de imitadores de menor costo, copando su mercado antes de que surjan.

- **La explotación de los recursos naturales** (la industria petrolera, del caucho, minería, etc.) principalmente de los países en desarrollo lo cual constituye una de las causas para el repunte de la IED en estos países.

- **Los bajos costos de producción** especialmente en países donde la mano de obra es sensiblemente más barata y existe mayor disponibilidad de recursos y materias primas.
- **Sortear barreras arancelarias** que impidan la exportación tradicional de sus productos, factor determinante para la conquista y conservación de los mercados que permite obtener grandes ganancias; ya que el exportador y el importador forman una sola unidad económica, se compra y se vende a sí mismo.
- **El adelanto de las comunicaciones (internet), la rapidez de los medios de transporte** abrió nuevas perspectivas a la integración de las actividades de cada empresa por encima de fronteras nacionales. Los procesos de fusiones y compras de empresas se han intensificado en los últimos años, comprando empresas públicas (privatizaciones) o privadas ya instaladas y en funcionamiento. En general, optaron por el medio más rápido para establecer los objetivos de expansión empresarial; en lugar de fundar un nuevo emprendimiento, se aprovecharon de las ventajas que ofrecían empresas ya instaladas; que consisten entre otras en el conocimiento técnico y de mercados, la utilización de patentes, permisos, licencias, mano de obra capacitada, utilización de redes de abastecimiento y distribución, etc.

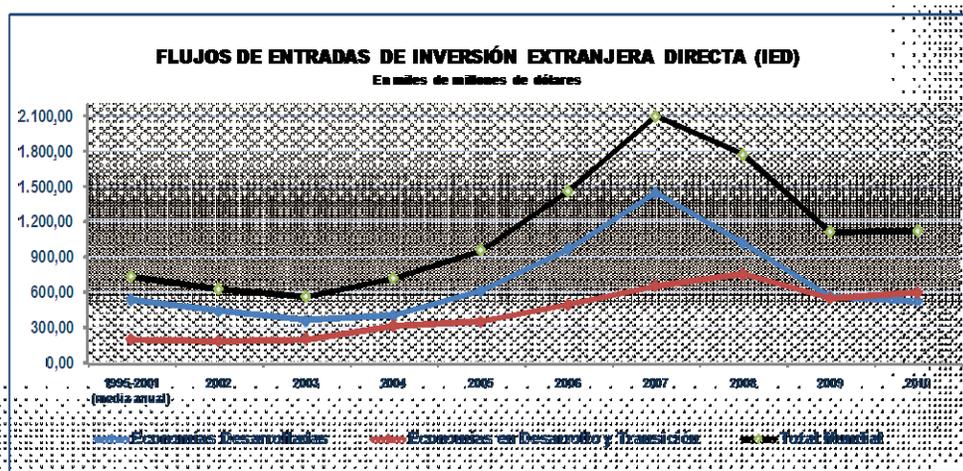
Las empresas multinacionales son las protagonistas fundamentales de la globalización neoliberal. Se han convertido en un actor dominante, abarcan todos los países y actividades económicas y representan la mayor fuerza en la economía mundial actual.

Hoy en día según datos de la Organización Mundial de Comercio se calcula que su número asciende a 70.000 (aunque las realmente importantes son las primeras 250; 58.000 de ellas se hallan en los catorce países más enriquecidos y las 12.000 restantes se mantienen controladas desde ellos. Según las Naciones Unidas, las primeras 200 transnacionales controlan el 80% de toda la producción agrícola e industrial mundial, así como el 70% de los servicios e intercambios comerciales, de los que un tercio sería comercio interno entre ellas.

De los primeros cien entes económicos del mundo, 51 son multinacionales, y sólo 49 son Estados. Cualquiera de las 100 empresas mayores del mundo vende más de los que exporta cualquiera de los 120 Estados más empobrecidos.²³

b) Creciente expansión de la IED a nivel mundial.- La IED se ha convertido en el motor de la economía mundial especialmente desde la década de los años noventa, el sustancial incremento se explica como el resultado de la transición de un importante grupo de países hacia economías de libre mercado, privatizaciones de empresa públicas en los países Latino Americanos, el creciente apetito de las multinacionales por copar la mayor parte de mercado mundial, el creciente nivel de competitividad, si estas interpretaciones fueran correctas llegará un punto en el que la IED se estancaría y por el contrario podría reducirse sustancialmente por lo que muchos países que han reorientado sus economías en función de la IED pueden verse afectadas.

Gráfico 1.1



Fuente: (UNCTAD), World Investment Report, 2010.

La consolidación del proceso de globalización y la apertura de los mercados ha propiciado la paulatina reorientación de las inversiones en el mundo, cada vez nuevas oportunidades se presentan en países con economías en desarrollo, que se han convertido en el centro de atracción de las nuevas inversiones mundiales, impulsados principalmente por su abundante disponibilidad de recursos naturales y humanos.

²³ DIAZ, Gutiérrez, Enrique Javier, *Globalización y educación crítica*, 2^{da}. Edición, Ediciones Desde Abajo, Barcelona, España, 2002, p.36.

En 1995 la proporción de inversiones en el mundo era de 3 a 1 a favor de las economías desarrolladas, a finales del 2010 y por primera vez en la historia el 53% de la inversiones extranjeras directas se efectuaron en países en vías de desarrollo y en transición, destacándose naciones como China, Brasil, Chile, Rusia, México, Singapur, Perú, Colombia, entre otros. Sin embargo las fluctuaciones de las inversiones extranjeras son muy susceptibles a los situación económica de los mercados, una época de bonanza se vivió en el año 2007 por ejemplo cuando el total de inversiones en el mundo pasó el límite de los dos billones de dólares, cifra recod en la historia económica del mundo, pero a partir del año 2008 producto de la crisis financiera propiciada en los EE. UU. las inversiones se han reducido sustancialmente cayendo en un 15% y 50% en el 2008 y 2009 respectivamente, para el año 2010 se registra un estabilidad de las inversiones con relación a los años anteriores, sin embargo aunque las proyecciones son alentadoras para los próximos años, la crisis de la deuda de los EEUU desatada en el 2011, genera incertidumbre y estimaciones negativas.

- c) **Expansión de la IED en los países en desarrollo.**- Otras de las características de la IED es el pronunciado aumento en los flujos de inversión destinados a los países en desarrollo principalmente hacia América Latina y Asia, incremento incentivado por el gran potencial económico y productivo de estas regiones.

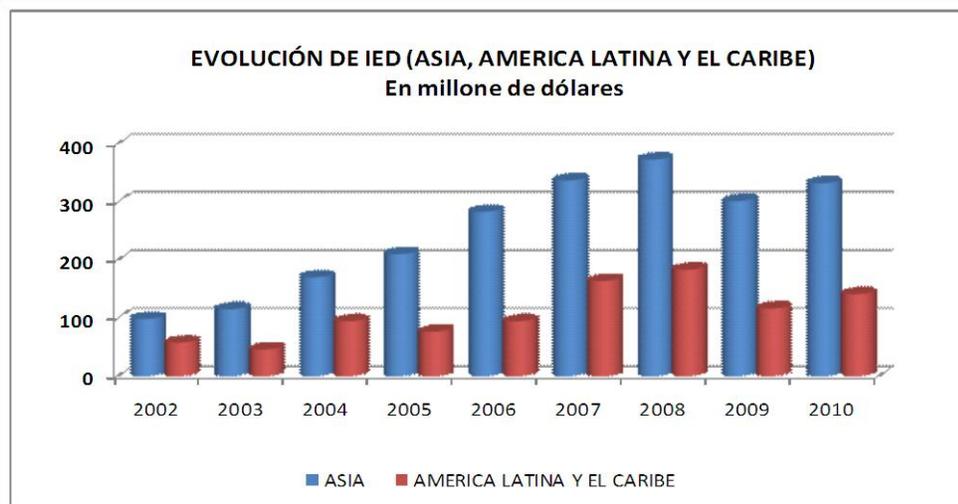
Cada día las economías de los países en desarrollo son más estables y sólidas capaces de enfrentar los desequilibrios económicos mundiales e incluso liderar procesos de innovación y creatividad que los han puesto en la vanguardia de las inversiones en el mundo, caso Taiwan, Singapur y Chile.

Gráfico 1.2



Fuente: (UNCTAD), World Investment Report, 2010.

Gráfico 1.3



Fuente: (UNCTAD), World Investment Report, 2010.

- d) **Concentración del 69% de la IED en el 15 % de países del mundo.** Una de las características más preocupantes del comportamiento de la IED, es la creciente concentración de inversión en pocos países, sólo una cuarta parte del total de la IED se asienta en los países en desarrollo.

La corriente de inversiones extranjeras en países en desarrollo a motivado a varias economías a adoptar estrategias que les permitan acaparar mayores niveles de IED,

sin embargo muchos países no pueden generar el atractivo o la confianza suficiente en el entorno internacional y ven relegada sus posibilidades de crecimiento y desarrollo.

Cuadro 1.3

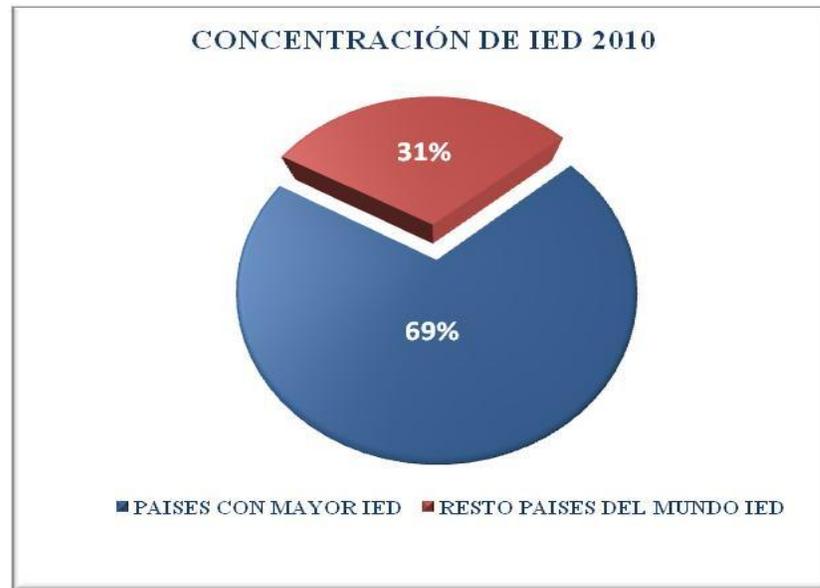
PAISES CON MAYOR IED - 2010 (En miles de millones de dólares)			
N	Países	TOTAL	%
15	Unión Europea (15 países)	289,88	26%
16	EE.UU.	185,76	17%
17	China	105,7	9%
18	Japón	2,02	0%
19	Brasil	30,2	3%
20	México	19,1	2%
21	India	12,4	1%
22	Chile	18,2	2%
23	Canadá	25,1	2%
24	Singapur	20,1	2%
25	Australia	25,4	2%
26	Rusia	43,5	4%
PAISES CON MAYOR IED		777,36	69%
RESTO PAISES DEL MUNDO IED		344,64	31%
TOTAL IED GLOBAL 2010		1.122	100%
Fuente: UNCTAD, Países con mayor IED 2010			

El 69% de la IED en el mundo está focalizada en menos de la cuarta parte del total de naciones, sin embargo estas representan cerca del 65% de habitantes del planeta, situación que registra diferentes características, por un lado los países más grandes y con mayor número de habitantes como por ejemplo EEUU, China, Brasil, México, La India, Canadá, Rusia; otro grupo de países que sin ser tan extensos territorialmente y sin poseer una gran cantidad de población se destacan por su competitividad y desarrollo empresarial como Japón, Chile, Singapur, adicionalmente una región de países con características comunes que unidos se han fortalecido y conforman una de las regiones más dinámicas y desarrolladas del mundo como es el caso de la Unión Europea.

La creación y posterior consolidación de regiones económicas en diferentes partes del mundo resulta trascendental para dinamizar y fortalecer la economía de las naciones más pobres, en el caso de Sur América la creación de la UNASUR pretende emular lo alcanzado por la Unión Europea, aunque recién se están dando los primeros pasos es

importante no decaer y por el contrario fortalecer esta unión en post de objetivos comunes, adicionalmente la tendencia actual de la economía mundial gira alrededor de los grandes centros económicos (Países más grandes y fuertes que está en la región) el caso de China en Asia cuya influencia es notoria en el desarrollo de los países pequeños de su alrededor, Brasil es el llamado a dinamizar la economía Sur Americana, EE.UU. influencia Norte y Centro América.

Gráfico 1.4



Fuente: (UNCTAD), World Investment Report, 2010.

e) **Aumento en la dependencia de la economía de los países desarrollados.** La tan creciente dependencia de la economía de los países desarrollados es una realidad que se vio reflejada por ejemplo en la crisis financiera acontecida en el año 2009 y que repercutió en el volumen de la IED en todo el mundo, cada vez más las economías de los diferentes países son dependientes una de otras, la IED es uno de los factores que conecta e influye directamente en el comportamiento y crecimiento económico mundial.

En la actualidad el grado de dependencia que las economías de los países en desarrollo tienen con relación a los países con economías desarrolladas es menor sobre todo en aquellos mercados que gozan de gran disponibilidad de los factores de producción, así se reflejó en la reciente crisis económica producida en el 2009, en donde países como los latinoamericanos en contra de las expectativas registraron

niveles de crecimiento por encima de lo esperado, reflejando la cada vez más sólida y madura economía de la mayoría de países de la región.

1.6 Determinantes de la IED

Existen varios factores que determinan la orientación de los flujos de IED de un país o región hacia otro, factores institucionales, políticos y económicos que influyen directamente en la decisión del inversionista en arriesgar o no sus capitales, entre los principales determinantes podemos mencionar a:

Cuadro 1.4

PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA IED	
Tamaño de mercado	Economías de escala
	Población
Riesgo	Riesgo político
	Solvencia económica del país receptor
Apertura Comercial	Exportaciones
	Importaciones
	Grado de apertura comercial
Costos Laborales	Costo promedio de los trabajadores
	Proporción de la mano de obra calificada sobre el total de la población
Estabilidad Macroeconómica	Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB)
	Tasa de interés
	Inflación
	Grado de ahorro interno
	Tipo de cambio
Políticas comerciales	Nivel de protección arancelaria
	Subsidios
	Tasa de los impuestos corporativos
Intensidad y disponibilidad de los factores productivos	Intensidad de investigación y desarrollo
	Disponibilidad de recursos naturales
Otras ventajas compartivas	Proximidad con los países de origen de la inversión
	Costos de transporte
	Grado de concentración industrial
Políticas Públicas	Incentivos fiscales
	Incentivos Financieros
	Políticas de Promoción
Fuente: CEPAL, Principales determinantes de la IED, 2010	

- a) **Tamaño del Mercado.-** Uno de los factores determinantes para la IED es el tamaño del mercado, el cual se puede medir por la cantidad de habitantes existentes en un país, por ello se puede explicar que países en desarrollo como el caso de Brasil, China, México, India, Rusia, registren grandes volúmenes de ingreso de IED.

En el caso del tamaño del mercado la mayoría de las investigaciones muestran un efecto positivo sobre los flujos de IED, indicando que la naturaleza de la IED es “horizontal” de acuerdo a esta hipótesis, las multinacionales tienden a invertir en países grandes a fin de explotar las economías de escala y posicionamiento de un mercado dinámico.²⁴

Cuadro1.5

PAISES EN DESARROLLO CON MAYOR IED 2010				
País	IED	%	Población	%
China	105.7	9%	1,133.4	16%
Brasil	30.2	3%	207.3	3%
México	19.1	2%	113.1	2%
India	12.4	1%	1,181.1	17%
Rusia	43.5	4%	139.1	2%
TOTAL	210.9	19%	2,774.0	40%
TOTAL MUNDIAL	1,122.0	100%	6,890.0	100%

Fuente: UNCTAD, Informe sobre la IED mundial, 2010

Los países en desarrollo con mayor IED, se caracterizan por que el 40% de la población mundial está radica en estos países, sin lugar a dudas constituye en un factor determinante a la hora de invertir ya que existe un mejor potencial de mercado, lo que se puede reflejar en mayor lucro para las empresas inversoras.

- **Economías de escala.-** “Las causas del aumento de la productividad, y por tanto de la baja de los costos, reciben el nombre de economías de escala.”²⁵ Las economías de escala representan un factor importante para la IED ya que no es lo mismo producir un determinado producto en Brasil con un mercado potencial de 207 millones de personas que producir para un mercado como el ecuatoriano de 14

²⁴ DUSSEL, Peters, Enrique, Op. Cit, p. 180.

²⁵ AVILA, Lugo, José, *Introducción a la economía*, 2^{da}. Edición, Editorial La Luz, México D.F. México, 2006, p. 155.

millones de habitantes, los costo por el volumen de la producción son mucho menores.

Ciertas características del mercado brasileño favorecen la consolidación de esta tendencia: Su tamaño que facilita el establecimiento de las inversiones iniciales y la explotación de economías de escala, el volumen de empresas transnacionales presentes (el 80% de las compañías que aparecen en el Fortune 500 están radicadas en el Brasil)²⁶

La manufactura de algunos productos tiene un elevado costo de capital fijo en cuanto a instalaciones y equipos. Para dichos productos, sobre todo si están estandarizados o poco diferenciados de sus competidores, el costo por unidad cae en forma significativa conforme la producción aumenta. Los productos como los balines, el aluminio y las obleas semiconductoras pertenecen a esta categoría. Las empresas pueden exportar grandes cantidades de estos productos porque los ahorros en costos de estas economías de escala superan a los costos adicionales del transporte.²⁷

- **La población.-** Sin duda el recurso humano mediante su capacidad intelectual es uno de los determinantes más importantes para los inversionistas extranjeros, ya que de este depende el éxito o fracaso de un negocio, por ende factores como disponibilidad de mano de obra calificada son determinantes esenciales para las inversiones directas; el empresario busca gente dinámica, activa y emprendedora.

En el estudio elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo sobre las determinantes de la IED en base al supuesto de que las empresas extranjeras puedan ubicarse en determinado lugar en función de la disponibilidad de trabajadores calificados, los resultados no son concluyentes en cuanto a efectos de esta variable. El nivel de formación de la fuerza de trabajo parece tener efectos positivos sobre la IED, pero el efecto no es particularmente robusto y de hecho desaparecen cuando se incluyen ciertas variables institucionales o cuando se emplean otras medidas de capital humano. En los casos en que esta variable es significativa, los resultados sugieren que un aumento de un punto porcentual en la población de más de 25 años con alguna educación superior produce un aumento de aproximadamente 3% en la IED.²⁸

²⁶ ECLAC/UNCTAD, *La Inversión Extranjera en América Latina*, 2004, p. 105

²⁷ DANIELS, John, *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*, 10^{ma}. Edición, Editorial Pearson, México D.F. México, 2004, p.245.

²⁸ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, *Competitividad: el motor del crecimiento*, 2001, p. 281, tomado de la base de datos de Barro Lee (2000)

Cuadro 1.6

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR: NIVEL EDUCATIVO, CALIDAD DE LA EDUCACIÓN, PROMEDIO DE EDAD Y SALARIO MÍNIMO VITAL											
País	Población económicamente activa	Nivel educativo				Calidad de la educación		Promedio de edad			salario mínimo vital en USD
		Ninguno	Primaria	Secundaria	Universitaria	Básica (Bachillerato)	Superior (Universitaria)	18 a 35	35 a 50	50 a 65	
Argentina	16,380,000	10%	16%	51%	23%	75	53	34%	37%	29%	460
Bolivia	4,536,000	16%	18%	52%	14%	107	102	37%	34%	29%	116
Brasil	95,210,000	11%	15%	54%	20%	62	45	37%	35%	28%	330
Chile	7,420,000	4%	14%	56%	26%	35	33	36%	38%	26%	334
Colombia	20,030,000	11%	12%	53%	24%	69	58	34%	32%	34%	267.6
Ecuador	4,770,000	11%	18%	56%	15%	102	86	36%	35%	29%	264
México	46,100,000	11%	12%	55%	22%	43	39	34%	29%	37%	141
Paraguay	2,983,000	13%	17%	58%	12%	106	94	32%	36%	32%	328
Perú	10,260,000	12%	11%	54%	23%	73	67	36%	34%	30%	216
Uruguay	1,641,000	5%	13%	55%	27%	49	65	29%	39%	32%	241
Venezuela	12,670,000	8%	15%	56%	21%	60	61	33%	32%	35%	348

Fuente: CEPAL, Calidad de la educación de los países Latinoamericanos, 2010

El gigante de Sur América Brasil tiene el mayor número de población económicamente activa con 95 millones de personas, Colombia, Argentina, Venezuela, Perú, Chile; le siguen, Ecuador es séptimo con casi cinco millones de personas, por encima de Bolivia, Paraguay y Uruguay; El país con mayor nivel de analfabetismo en su población económicamente activa es Bolivia con el 16%, Ecuador registra un 11%, Chile registra el menor índice con tan sólo el 4% de su población, el nivel de educación secundaria en todos los países de la región supera el 50%, aunque a su vez el nivel de estudios superiores es en promedio del 20% del total de la población económicamente activa; El mejor nivel en la calidad de la educación lo tiene Chile ubicado en el puesto 35 de entre 180 países, Ecuador está ubicado en el puesto 102 a tan sólo 4 puesto por encima del peor ubicado de Sur América, Bolivia en el puesto 106, en tanto que en lo que respecta a la educación superior Chile en el puesto 33 y Brasil en el 45 son los mejores ubicados, Ecuador está en el puesto 86; En total el porcentaje de la población económicamente activa por rango de edades registra que los países con el mayor número de personas jóvenes comprendidas entre los 18 y 35 años de edad son Brasil y Bolivia con el 37%, personas de mediana edad Uruguay registra el índice más alto con el 39% y en el rango de la población comprendida entre los 50 y 65 años de edad Venezuela

tiene el mayor porcentaje con el 35% del total de su población económicamente activa; las remuneraciones mínimas vigentes en los países Sur Americanos refleja que Argentina tiene el valor más alto con 460 dólares, Ecuador ubicado en el puesto 7 con 264 dólares y el último lugar Bolivia con tan sólo 116 dólares.

En la actualidad el desarrollo de la educación está relacionado al acceso a las nuevas tecnologías y conocimientos mundiales, El Ecuador presenta en su población un bajo acceso a internet, fuente del conocimiento mundial, el 10.5% de la población urbana, el 0.5% en la población rural, en total tan sólo el 12% de la población ecuatoriana acceden a este servicio básico.

Cuadro 1.7

ACCESO A INTERNET ECUADOR									
AÑO	SI TIENE				NO TIENE				TOTAL Encuestados
	URBANO	RURAL	TOTAL	%	URBANO	RURAL	TOTAL	%	
2007	226,979	5,678	232,657	6.8%	2,034,457	1,156,789	3,191,246	93.2%	3,423,903
2008	232,950	9,866	242,816	7.0%	2,111,615	1,091,852	3,203,467	93.0%	3,446,283
2009	261,020	7,537	268,557	7.7%	2,120,508	1,119,896	3,240,404	92.3%	3,508,961
2010	410,636	15,035	425,671	11.8%	2,054,432	1,141,365	3,195,797	88.2%	3,621,468
Fuente: Ecuador en Cifras, disponible en www.ecuadorencifras.com (Ciencia y Tecnología, disponibilidad de Internet), 2010									
Encuesta nacional de empleo, sub empleo y desempleo (INEC)									

Uno de los ejemplos más desatcados en la captación de la IED por el nivel de educación es el caso Irlandés.

El modelo Irlandés es notable, pues hizo que un país pequeño y con escasos recursos lograra aumentar su competitividad gracias a la eficacia de sus políticas industriales y de su promoción de la inversión extranjera directa. Irlanda ha Estado invirtiendo fuertemente en su talento humano. Su ventaja competitiva reside en una población joven con una buena educación. La disponibilidad de fuerza de trabajo de alto nivel educativo y capacitado en el campo de la tecnología avanzada, contribuye no sólo a atraer IED, sino también a que las inversiones sean de calidad.²⁹

²⁹ CEPAL, *Estrategias para atraer la IED en América Latina*, 2006, p. 66.

- b) **Riesgo.-** Sin lugar a dudas un factor influyente en la IED es el riesgo existente en determinado mercado para la inversión extranjera, el riesgo potencial asociado al entorno económico, político y social.

El riesgo del país receptor -representado por inestabilidad política, o económica, probabilidad de default- tiene un impacto negativo en la atracción de IED debido a que implica un ambiente de incertidumbre e inseguridad para las empresas. Su medición es subjetiva y variada, por ejemplo puede considerarse la relación entre el pago de intereses de deuda respecto a los ingresos por exportaciones (Ros, 1995), la proporción del déficit en cuenta corriente respecto del PIB, e incluso, tomarse indicadores de tipo social como el grado de democracia.³⁰

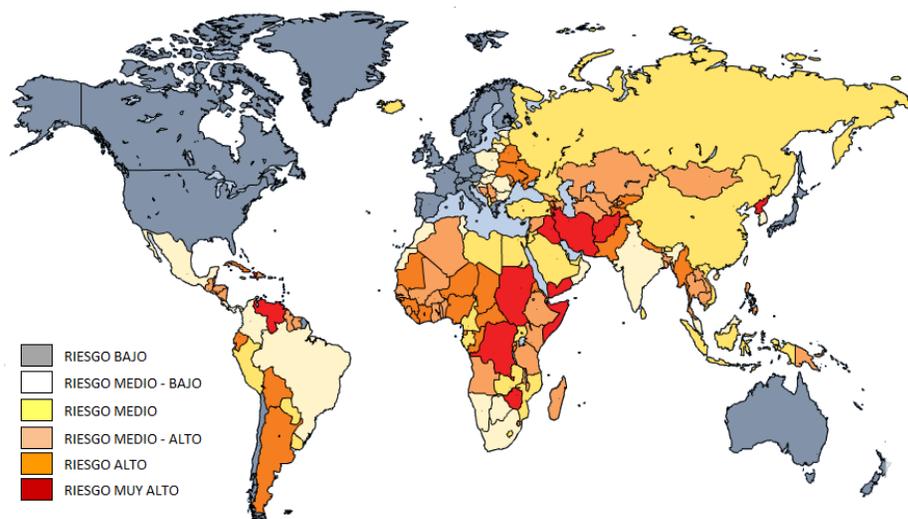
- **El Riesgo Político.-** La inestabilidad política de un país es uno de los principales determinantes negativos de la IED, países que no han alcanzado una madurez democrática desalientan el ánimo del inversionista, inclusive la fragilidad democrática ha superado en influencia al tipo de gobierno, por ejemplo China con un gobierno totalmente opuesto al régimen democrático capitalista predominante en el mundo entero ha logrado un repunte mundial, es así como en el año 2010 se consolidó como la segunda economía más grande del mundo y como uno de los principales atractivos para la IED, en consecuencia los mayores grados de incertidumbre originados por democracias frágiles, atentados y riesgos asociados a la guerra y al terrorismo, podría inducir a las compañías a adoptar posturas de esperar, observar o suspender algunas inversiones planificadas hasta poder entender mejor que camino tomará la economía mundial y el impacto a largo plazo que podrían tener los acontecimientos en un país.

El riesgo político es la probabilidad de que un evento político dado resulte en pérdidas para una firma determinada. Existen muchas clases de riesgo político, las cuales pueden dividirse en general en riesgos extralegales y riesgos legales-gubernamentales. El riesgo político extralegal incluye cualquier evento que emane desde afuera de la autoridad preexistente o de la estructura de legitimidad del Estado, tales como terrorismo, sabotaje, revoluciones o golpes militares. Por el contrario, el riesgo legal-gubernamental es un producto directo del proceso político en marcha e incluye eventos tales como elecciones democráticas que conducen a un nuevo gobierno o cambios referentes al comercio, a las

³⁰ DUSSEL, Peters, Enrique. Op. Cit. p. 29 y 30.

inversiones extranjeras, al régimen laboral, subsidios, tecnología, y a políticas monetarias y de desarrollo.³¹

Gráfico 1.5
MAPA DE RIESGO POLÍTICO 2011



Fuente: AON Corporations, 2011 Political Risk Map

Cuadro 1.8

CALIFICACIÓN DE RIESGO POLÍTICO 2011, PAISES DE AMERICA DEL SUR								
PAISES	CALIFICACIÓN DE RIESGO	FACTORES DE RIESGO						
		Guerra/Guerra Civil	Transferencia de Divisas	Violencia Política sabotaje, disturbios, conflictos civiles y terrorismo	Impago de Deuda Soberana	Sistema Legal y Regulatorio	Interferencia Política	Vulnerabilidad de la Cadena de Suministro de Servicios Básicos
VENEZUELA	MUY ALTO	X	X	X	X	X	X	X
COLOMBIA	MEDIO BAJO	X		X				
ECUADOR	ALTO		X	X	X	X	X	X
PERU	MEDIO			X		X		X
BOLIVIA	ALTO		X	X	X	X	X	X
CHILE	BAJO							
ARGENTINA	ALTO		X	X	X	X	X	X
BRASIL	MEDIO BAJO			X		X		X
URUGUAY	MEDIO			X		X		X
PARAGUAY	MEDIO		X	X		X	X	

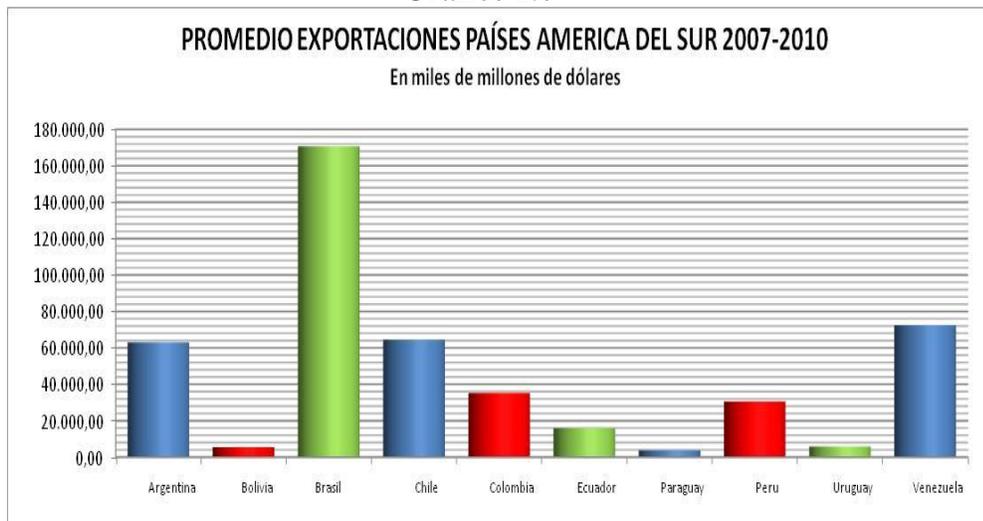
Fuente: AON Corporations, 2011 Political Risk Map, disponible en: http://www.aon.com/risk-services/political-risk-map2/map/Interactive_Risk_Map/2011_Political_Risk_Map/index.html

³¹ DANIELS, John, Op. Cit. p. 98.

Según la calificación de riesgo político que AON elabora anualmente, Ecuador presenta un “Alto” riesgo principalmente por factores como la restricción de transferencia de divisas al exterior, violencia política, disturbios, conflictos civiles, problemas con el pago de la deuda externa, deficiente sistema legal y regulatorio, vulnerabilidad en el suministro de servicios básicos especialmente la energía eléctrica, factores que influyen directamente en la captación de mayores flujos de inversión.

- **Solvencia Económica del país receptor.**- El invertir en un país extranjero implica que el país receptor de IED debe garantizar una cierta solvencia económica que no origine descalabros en la economía y repentinos períodos de recesión, por ende varios indicadores económicos son analizados como por ejemplo el nivel de reservas (ahorro interno) que un momento dado pueda hacer frente a una eventual período de crisis, expectativas de la cuenta externa, porcentaje del cambio del PIB, balanza comercial, volumen de la deuda externa, devaluación de la moneda en el caso del Ecuador la incidencia de la fuga de capitales nacionales y extranjeros, la elevación de tasas de interés a niveles estratosféricos y posibles colapsos financieros, económicos y de empleo.
- **Exportaciones.**- El volumen de exportaciones refleja el nivel de productividad de un mercado, lo que está relacionado con las facilidades y ventajas que un país dispone para el impulso de la producción interna, a demás la infraestructura disponible que facilita las ventas de la producción al exterior, así como la apertura comercial existente en torno a tratados de libre comercio, integración, etc. Si el volumen de exportación de un país es alto se convierte en un factor determinante para atraer nuevos flujos de IED ya que los capitales extranjeros no sólo se orientan en producir para un mercado local sino como un sector estratégico de distribución regional.

Gráfico 1.6



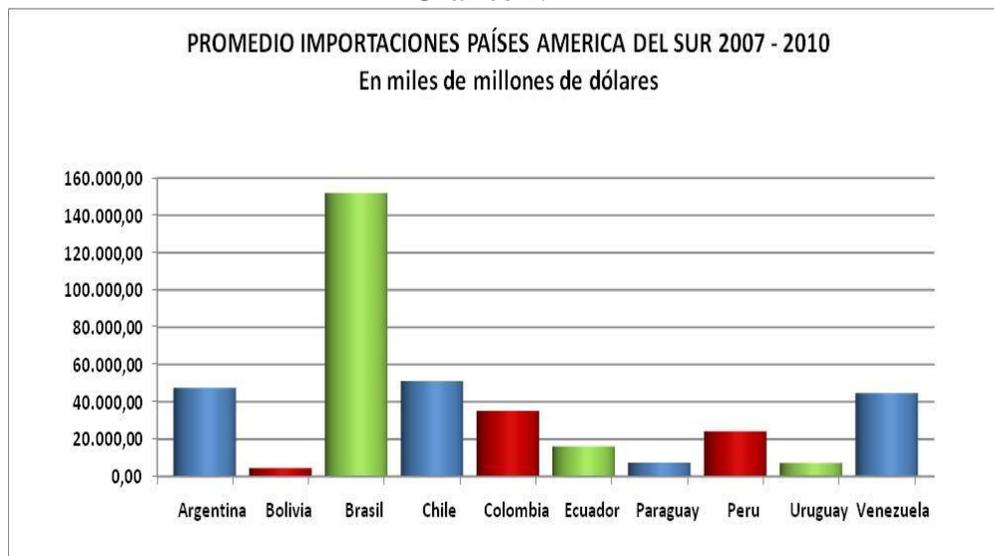
Fuente: UNCTAD, Values and shares of merchandise exports and imports, 2007 – 2010.

En el periodo 2007 – 2010, Brasil es el país Sud Americano con mayor promedio de exportaciones con 175 mil millones de dólares, Venezuela es segundo con 76 mil millones de dólares, Chile, Argentina, Colombia, Perú siguen respectivamente, Ecuador se ubica en el séptimo lugar con 18 mil millones de dólares en promedio, siendo el petróleo su principal producto de exportación representando más del 50% del total de exportaciones nacionales; Uruguay, Paraguay y Bolivia completan la lista sobre el total promedio de exportaciones.

- **Importaciones.-** Los volúmenes de importaciones que un país presenta en el contexto internacional refleja la capacidad de compra, claro está que habría de determinar qué tipo de importaciones son las predominantes, por ejemplo si el mayor volumen de importaciones es de materias primas y la balanza comercial es positiva (exportaciones – importaciones) refleja que el mercado está produciendo en base a la materia prima importada, es decir que el país se está orientando a un entorno activo de producción lo cual es positivo, pero en caso de las importaciones de productos terminados, bienes suntuarios, o productos que van al consumo final pueden ser contraproducentes especialmente para el Ecuador que depende del capital existente al interior, razón por la que el país puede caer en una grave recesión económica, en definitiva los flujos de importaciones de un país muestran al entorno internacional el

nivel de apertura del mercado local, y la posibilidad que los nuevos proyectos de inversión tengan la posibilidad de disponer de mayores productos y materias primas.

Gráfico 1.7



Fuente: UNCTAD, Values and shares of merchandise exports and imports, 2007-2010.

El promedio de importaciones que registran los países sur americanos en el período 2007 – 2010 ubica a Brasil en el primer lugar con más de 145 mil millones dólares, Chile pasa a ser el segundo país con mayor nivel de importaciones, seguido de Argentina, Venezuela, Colombia y Perú, Ecuador ocupa el séptimo lugar con un promedio de 17 mil millones de dólares, por delante de Paraguay, Uruguay y Bolivia.

- **Grado de Apertura Comercial.-** El proceso de Globalización ha influido notablemente sobre todo en las economías en desarrollo hacia la apertura comercial, siendo este factor de relativa importancia para atraer mayores flujos de IED, de ahí que varios acuerdos de comercio internacional se han desarrollado y han favorecido al comercio internacional, en la región el Tratado de Libre Comercio (TLC) celebrados por Perú y Colombia con los EEUU han incidido de una manera importante en el incremento de los flujos de inversiones no sólo norteamericanos sino de las regiones relacionadas a las economías en desarrollo como por ejemplo La Unión Europea, fenómeno que tiene su otra cara de la medalla en países como

Venezuela, Ecuador y Bolivia, que se presentan reacios a la apertura de mercados y han visto decaer los flujos de inversiones. En resumen la apertura comercial es importante, pues es un indicador del grado de integración, lo que finalmente se traduce en ampliación de mercados potenciales.

- c) **Costos Laborales.**- El acceso a nuevos mercados por medio de la IED en regiones más alejadas como Sud América, Asia y África, es fundamental para reducir costos de producción, por lo que es importante buscar países o regiones que ofrezcan mejores atractivos o ventajas para el inversor por ejemplo el bajo costo de ciertos insumos productivos, mano de obra barata que a su vez puede explicar cómo países avanzados tienden a invertir en países vecinos de menores ingresos y con abundante mano de obra calificada, como por ejemplo en el caso de EEUU en México y Centroamérica.

Los costos laborales por ejemplo son un factor crítico en la decisión de los inversionistas extranjeros, sobre todo en las empresas de servicios en donde la mano de obra representa el 60-80% de los costos de operación, por ejemplo el salario promedio de un programador en México es de \$20.500 un tercio a penas de lo que cuesta el salario promedio de un profesional similar en los EE.UU. \$ 65.000, por lo que el costo de la mano de obra se convierte en un factor decisivo en los flujos IED en el mundo.

Dependiendo de las actividades que realicen las multinacionales extranjeras, el requerimiento de la mano de obra puede variar de acuerdo a la capacitación, entrenamiento, nivel de estudios y simple mente una fuerza laboral productiva que no requiera de profundos conocimientos.

Cuadro 1.9
Salario promedio de programadores

Emergentes		
País	Salario (USD)	Brecha*
	\$ 12,041	-38.7%
Brasil	\$ 12,500	64%
China	\$ 7,550	172%
Rep. Checa	\$ 12,350	66%
Hungría	\$ 10,500	95%
India	\$ 7,500	173%
Malasia	\$ 10,750	91%
México	\$ 20,500	0%
Filipinas	\$ 8,700	136%
Polonia	\$ 8,100	153%
Rumania	\$ 7,700	166%
Rusia	\$ 10,000	105%
Singapore	\$ 30,950	-34%
Sudáfrica	\$ 18,000	14%
Vietnam	\$ 3,475	490%
Desarrollados		
País	Salario (USD)	Brecha*
	\$ 39,037.50	123.2%
Canadá	\$ 37,500.00	-45%
Irlanda	\$ 24,500.00	-16%
Israel	\$ 29,150.00	-30%
E.E.U.U.	\$ 65,000.00	-68%

Fuente: Informe Estrategias para atraer la IED a la industria del TIC en México, 2008.³²

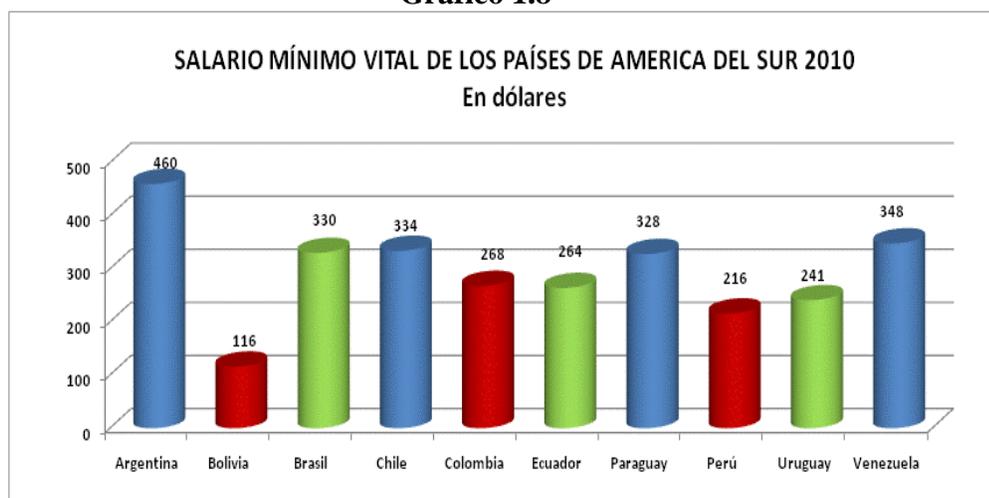
Si se considera a los salarios como un costo de producción importante, éstos deben tener en el país emisor una influencia positiva sobre los flujos de IED. Desde la perspectiva del receptor, los salarios muestran una influencia negativa cuando se consideran costos de producción por el nuevo inversor. Sin embargo, los inversionistas extranjeros pueden estar dispuestos a pagar salarios más elevados si ello representa una mayor productividad y, por tanto mayores utilidades.³³

³² ZERMEÑO, González, Ricardo, *Estrategias para atraer la inversión extranjera a la industria del TIC en México*, 1^{ra}. Edición, Editorial Select Estrategia, México S.C. 2008, p. 47.

³³ DUSSEL Peters, Enrique, Op. Cit. p.29.

- **Costo Promedio de los trabajadores.-** Orienta al inversionista extranjero a conocer la carga económica de la mano de obra en relación a la producción, elemento esencial para determinar la competitividad que tendrá la producción de un país en relación a otro.

Gráfico 1.8



Fuente: CEPAL, Costos de la mano de obra países Sud Americanos, 2010.

El costo de la mano de obra es relativo en la atracción de mayores flujos de IED, si fuera el caso Bolivia debería registrar el mayor nivel de inversiones, y la realidad indica que este país registra el menor ingreso de IED en la región, por lo tanto no sólo el costo de la mano de obra incide en la captación de inversiones, factores como la calidad de la mano de obra, el nivel de preparación o capacitación, la edad, pueden ser determinantes.

- **Proporción de la mano de obra calificada sobre el total de la población.-** La proporción de mano de obra calificada en un país es determinante no sólo para atraer mayores flujos de IED, sino para propiciar la llegada de inversiones de calidad e incentivar el desarrollo tecnológico, científico e industrial.

La competitividad en América Latina [...] se ha construido en torno a su ventaja comparativa derivada de la disponibilidad de recursos naturales y de mano de obra barata; pero esta mano de obra está menos especializada que la de sus competidores. En China, Malasia, Singapur y la provincia China de Taiwán, por ejemplo, el nivel educativo y la capacitación de su fuerza de trabajo influyeron

mucho en la llegada de IED (Addison y Heshmati 2003), América Latina deberá invertir en capital humano si desea reemplazar las inversiones centradas en la búsqueda de recursos naturales por otras que persigan mayor eficiencia. Contar con un contingente de mano de obra calificada no sólo es un factor determinante de la IED, sino también una condición importante para poder absorber los beneficios indirectos de esta inversión. (Willem te Velde, 2001)³⁴

d) Estabilidad Macroeconómica.- Los factores macroeconómicos sin lugar a duda son determinantes principales para la IED, la estabilidad económica genera confianza en el inversionista y en muchos casos incentiva a generar nuevas y mayores inversiones en un determinado mercado, “El ambiente macroeconómico afecta las decisiones de la inversión extranjera por la influencia de la tasa de interés en el costo del capital, por las perspectivas de evolución de la demanda y por la incertidumbre asociada a la estabilidad económica.”³⁵

● **Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).**- “El PIB es el valor de mercado de los bienes y servicios finales producidos en un país durante cierto período.”³⁶

El PIB uno de los principales indicadores de desarrollo es relacionado directamente con los niveles de ingresos de IED en un país; en efecto la presencia de mayor IED genera la creación de nuevas empresas, fusiones, adquisiciones, transferencia de tecnología, stock de capital del país receptor, produciendo un incremento en la demanda efectiva que eleva la tasa de crecimiento del producto, y se refleja directamente en el incremento de la producción nacional lo cual se traduce en progreso y desarrollo.

“Una alta tasa de crecimiento del PIB del país receptor implica una mayor expansión del mercado para la producción de la empresa inversionista extranjera.”³⁷

³⁴ Revista CEPAL, Informe sobre las inversiones extranjeras en América Latina, 2006, P. 66

³⁵ ECLAC/UNCTAD, *La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2004.* p. 108.

³⁶ PARKIN, Michael, *Microeconomía y Macroeconomía*, 5^{ta} Edición, Editorial Salazar, Buenos Aires, Argentina, 2007, p. 434,

³⁷ DUSSEL, Peters, Op. Cit. p. 28

Cuadro 1.10

PIB NOMINAL PAÍSES DE AMERICA DEL SUR 2007 - 2010				
(En miles de millones de dólares)				
PAIS	2010	2009	2008	2007
Brasil	2,023,528	1,481,547	1,575,151	1,333,271
Argentina	351,015	301,331	328,465	262,421
Venezuela	285,214	353,469	314,150	228,071
Colombia	283,109	228,614	243,765	207,786
Chile	199,183	150,361	169,458	163,878
Perú	153,549	127,368	129,109	107,492
Ecuador	61,489	55,613	54,686	45,789
Uruguay	40,714	31,606	32,186	24,254
Bolivia	19,182	17,549	16,674	13,120
Paraguay	17,168	13,611	15,977	12,222

Fuente: FMI, PIB Mundial, 2007 - 2010

- **Tasa de Interés.-** Muchas empresas internacionales basan sus inversiones en los créditos que puedan obtener en el sector financiero interno, por lo que el costo del dinero en un determinado mercado se convierte en un factor determinante para la IED, así como un indicador de la producción ya que las bajas tasas de interés tienen la función de reactivar la economía.

Las empresas multinacionales aprovechan el diferencial de las tasas de interés entre las matrices y las filiales que se diferencian por la tasa anticipada de la devaluación y la prima de riesgo por aceptar el riesgo cambiario, En consecuencia, estas empresas invierten en otros países con tasas de interés mayores a las imperantes en sus países de origen, lo cual representa un costo menor en la inversión, en comparación con la inversión del país huésped.³⁸

- **Inflación.-** La inflación tiene un efecto negativo tanto en la economía interna de un país como determinante para la IED; invertir en un determinado mercado en donde los costos de producción se encarezcan rápidamente ahuyentan al capital extranjero, esto sumado a la pérdida del poder adquisitivo que la inflación acarrearía, provoca una profunda recesión económica.

³⁸ LEVY, Noemí, *Cambios Institucionales del sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión en México 1960-1994*. 1^{ra} Edición, Editora Nacional, México, 2001, p. 144

En los países industriales y en varios países en desarrollo las tasas de inflación han disminuido a los niveles más bajos registrados en décadas pasadas, y en varios países industriales han logrado tasas cercanas, o que se aproximan a una razonable estabilidad de precios. Con políticas fiscales y monetarias apropiadas, debería ser posible mantener baja la tasa de inflación y seguir reduciéndola a un más con el paso del tiempo, minimizando las fluctuaciones indeseables a corto plazo del producto.³⁹

Gráfico 1.9



UNCTAD, Economía de los países Latino Americanos, 2008 – 2010.

- **Grado de ahorro interno.-** Otro factor determinante es el ahorro interno que permite a un país hacer frente a situaciones inesperadas de la economía, por ejemplo una crisis mundial, problemas con el sector financiero, bajas fluctuaciones de capitales, etc. En los países desarrollados normalmente la relación ahorro interno, IED es positiva, en los países en desarrollo ocurre lo contrario, la IED generalmente busca economías fuertes, sólidas y el ahorro interno se convierte en una garantía de estabilidad y desarrollo.
- **Tipo de cambio.-** En el Ecuador a raíz de la implementación del sistema de dolarización, el país y el gobierno perdió la posibilidad de administrar la política cambiaria, dependiendo exclusivamente de la cantidad de dinero existente en el país, proceso que tiene su pro y sus contras, como la estabilidad económica y la pérdida de competitividad con las monedas de los países vecinos.

³⁹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Perspectivas de la economía mundial*, 1996. p. 144

A través de los cambios en los precios relativos de los factores, los tipos de cambios pueden influir en los procesos de la IED, Así una depreciación de la moneda abarataría el costo de los factores en esa localización, generando ventajas para la producción en dicho país y en consecuencia podría ir acompañada de un aumento en las entradas de IED con fines exportadores, la apreciación de la moneda tendría un efecto contrario.⁴⁰

- e) **Políticas Comerciales.-** Las políticas comerciales determinan la orientación de los negocios de un país con la comunidad internacional, destacándose por ejemplo políticas arancelarias, subsidios, impuesto fiscales, etc.
- **Nivel de Protección Arancelaria.-** Una de las políticas comerciales más comunes son las barreras arancelarias que los gobiernos de los países imponen a la importaciones de bienes, en el caso del Ecuador la política arancelaria es uno de los pocos instrumentos que le quedan para controlar de alguna forma la fuga de capitales a través de las importaciones sobre todo en productos suntuarios, también a través de los aranceles proteger al productor interno, evitando que bienes del extranjero con menores costo invadan el mercado local, claro está en contra del consumidor final que no tiene la oportunidad de elegir entre productos de mejor calidad y menor precio.

Generalmente se imponen barreras aduaneras argumentando que así se “protege a la industria incipiente” hasta que esta sea lo suficientemente fuerte para poder competir. Parecería que se razona de distinta manera cuando se trata de comerciar dentro de la nación, dado que a pocos se les ocurriría esgrimir allí “el argumento de la industria incipiente” para otorgar privilegios frente a los competidores. Pero cuando se trata del comercio internacional, entre otras cosas, equivocadamente se supone que los competidores de otros países quedarán estáticos esperando que aquella industria “nacional” se desarrolle adecuadamente para proseguir la competencia. Debe señalarse además, que mientras dure la protección a los incipientes (que generalmente se hace perpetua) la comunidad está destinando innecesariamente más recursos por unidad de producto, lo cual implica dilapidación del siempre escaso capital.⁴¹

⁴⁰ CHUDNOVSKY, Daniel, *Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur*. 1^{ra}. Edición, Editorial Escorpio, Buenos Aires, Argentina, 2004, p. 20.

⁴¹ BORAGINA, Gabriel, *Socialismo y Capitalismo*, 1^{ra}. Edición, Editorial Linares, Córdoba, Argentina, 2001, p.566.

- **Los Subsidios.-** Lo Subsidios es otro tipo de política comercial muy común en el mundo entero aunque “los subsidios se consideran prácticas desleales de comercio porque imposibilitan que la competencia comercial se desarrolle en igualdad de condiciones entre los productores locales y sus competidores extranjeros.”⁴² Es una práctica muy común incluso los Estados Unidos la cuna del liberalismo comercial tiene muchos subsidios sobre todo en sectores como la agricultura, y las manufacturas.

Los subsidios consisten en una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro [...] o cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios [...] y que con ellos se otorgue un beneficio.

Estos beneficios pueden presentarse bajo la forma de préstamos, becas, primas, incentivos fiscales y bonos, entre otros; son una transferencia directa o indirecta que hace el Estado que tiene como finalidad permitir al sector productivo la venta a un precio inferior.⁴³

- **Tasas de los impuestos corporativos.-** Los impuesto corporativos son gravámenes sobre el ingreso de capital, o las utilidades en un sector de la economía, la tasa de impuestos no afecta los niveles óptimos de inversión, si afecta a las utilidades, influyendo entonces en dónde el inversionista elegirá invertir.

Conocer la magnitud de la elasticidad de la inversión extranjera directa respecto a la tasa de impuestos a las utilidades de las empresas se hace cada vez más relevante, ya que si bien este impuesto contribuye al funcionamiento del sistema impositivo extendiendo la tributación de los ingresos al sector corporativo o empresarial, en la práctica, los impuestos corporativos también son usados como instrumentos de política. Una práctica común en este sentido, tal como lo hizo Irlanda, es la de disminuir la tasa de impuestos para intentar atraer IED por sus efectos positivos sobre el crecimiento económico, el empleo y la adopción de nuevas tecnologías en la economía doméstica.⁴⁴

⁴² GOVAERE, Velia, *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, 2^{da}. Edición, Editorial EUNED, Montevideo, Uruguay, 2007, p. 80.

⁴³ Idem., p. 80.

⁴⁴ AGOSTINI, Claudio, *Efectos de los impuestos corporativos de la IED en América Latina*, Volumen 44, Editorial Alpes, Santiago, Chile, 2009. P. 4.

- f) **Intensidad y disponibilidad de los factores productivos.**- Es lógico pensar que en un país donde existe abundancia de factores productivos como tierra, trabajo, capital, tecnología, entre otros va a existir una mayor tendencia para atraer la IED, y precisamente esa disponibilidad de factores productivos es lo que ha llevado a un despunte de la IED en países en desarrollo principalmente de Asia y América Latina, en efecto estas dos regiones gozan de una gran cantidad de recursos naturales, mano de obra barata, y grandes extensiones de tierra que atraen fuertemente nuevas inversiones.
- **Intensidad de investigación y desarrollo.**- El conocimiento es la mayor fuente de riqueza, los países con mayor desarrollo en general han sido los que han sabido aprovechar las fuentes de conocimientos como por ejemplo en campos como la tecnología, medicina, comunicaciones, etc. Sin embargo el conocimiento no es producto de la casualidad millones de dólares se invierten en investigación y en desarrollo de mejores alternativas de producción, los países desarrollados son los que mantienen el monopolio del conocimiento el mismo que luego es exportado hacia los países en desarrollo.

Las investigaciones toman su tiempo y requieren de grandes cantidades de dinero que los países en desarrollo difícilmente pueden asignar a esta actividad, sin embargo mantenerse a la vanguardia de los nuevos conocimientos sobre todo en el área tecnológica generara una ventaja competitiva para atraer la IED, ya que no es lo mismo invertir en un mercado con disponibilidad de tecnología de punta y mano de obra calificada que hacerlo en otro país que todavía mantiene herramientas arcaicas poco productivas y sin mayor apertura a la nueva realidad del conocimiento mundial.

El crecimiento desproporcionado de la inversión en tecnología productiva, en relación con la destinada al empleo de la fuerza de trabajo, es la manifestación concreta de la concentración de capital de una empresa individual. Esta concentración significa una composición orgánica del capital creciente y una productividad similar. La menor incorporación de trabajo en las mercancías unitarias, resultante de mayor excedente obtenido de una masa de fuerza de trabajo relativamente menor y de la producción masiva, redundan en una mayor competitividad.

Esta tendencia a la concentración es ineludible para mantenerse en la competencia por los mercados y ha obligado a transformaciones de gran envergadura. Sin embargo, la rápida difusión del progreso técnico y la creciente incorporación competitiva de nuevas empresas, trae consigo transformaciones tecnológicas más profundas, cuyo origen se desprende de una creciente asignación de recursos financieros a la investigación y desarrollo de nueva tecnología productiva [...]. En esta dinámica se observa que los gobiernos juegan un papel decisivo en la orientación que se le da a la investigación y desarrollo encontrándose en segundo lugar los grandes consorcios interesados en multiplicar, a través de la tecnología sus ganancias.”⁴⁵

- **Disponibilidad de Recursos Naturales.**- La abundancia de recursos naturales es un fuerte determinante para atraer la IED, América Latina desde hace varias décadas por ejemplo ha sido vista como una región de gran disponibilidad de recursos naturales como petróleo, minerales, agroindustria, turismo, etc. recursos que han sido explotados esencialmente por las grandes compañías extranjeras que han aprovechado de los recursos naturales existentes para enriquecer y usufructuar de la riqueza natural de los países abarcando más de la mitad de las utilidades obtenidas por la explotación, hecho que ha sido fuertemente criticado en los ámbitos políticos y económicos de la región y que en la actualidad ha ocasionado una tendencia a rectificar los contratos de explotación de recursos naturales con una mayor participación de las utilidades de los Estados dueños y en otros casos propiciar la total nacionalización de esta actividad, es decir que el Estado se encarga totalmente de explotar sus propios recursos.

La explotación de los recursos naturales de las regiones en desarrollo conformaron más del 50% de los flujos de capitales extranjeros, inversión aunque importante es fuerte mente criticada ya que este tipo de inversión genera muy poco creación de fuentes de trabajo, y la mayoría de recursos generados por utilidades de las empresa extranjeras se re orientan a sus países de origen.

⁴⁵ MUNGARAY, Alejandro, *Crisis, automatización y maquiladoras*, 1^{ra}. Edición, Derechos reservados Universidad Autónoma de California, EE.UU. 1999, p. 66

El Ecuador está dotado de ricos recursos naturales y tiene buenas condiciones climáticas, todo esto representa, en potencia, la mayor fuente de atracción para inversionistas extranjeros, El Ecuador ha alcanzado fama internacional por sus recursos de biodiversidad. Tiene un suelo rico y condiciones climáticas ideales para diversos cultivos; es uno de los pocos países del mundo en que se recogen 3 cosechas de frutos tropicales al año. Su potencial de recursos naturales para atraer la IED abarca la pesquería, la agricultura y, de manera considerable, el petróleo y la minería.⁴⁶

- g) Otras ventajas comparativas.-** A demás de los diferentes determinantes señaladas existen otras ventajas comparativas que influyen en la captación de IED en el mundo así por ejemplo.
- **Proximidad con los países de origen de la Inversión.-** Un país puede recibir un gran monto de IED no sólo por su competitividad sino también por su proximidad a un importante país que es fuente de inversiones como por ejemplo los países centroamericanos y en especial con México por su cercanía con los E.E.U.U. y de los países con economías en transición en Europa y su proximidad a la Unión Europea.
 - **Costos de Transporte.-** La distancia geográfica entre socios comerciales incide notablemente no sólo para la IED, sino en las relaciones comerciales entre países, la tendencia dice que mientras más cercano esté el socio comercial menores son los tiempos de ejecución y por ende menores costos de transporte, factor que incide en los costos finales de producción y que definitivamente es un factor determinante para la IED. “La distancia geográfica -pese a los modernos medios de comunicación- entre el emisor y el receptor de IED es significativa y con signo negativo (Domingo, et al, 1988) pues incide en los costos de comunicación y transporte entre la casa matriz y las subsidiarias, dificultad para conocer el mercado, etc.”⁴⁷

⁴⁶ ONU, Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, *Análisis de las políticas de inversión: Ecuador*. 2001. p. 17.

⁴⁷ DUSSEL, Peters, Enrique, Op. Cit. p. 30.

- **Grado de concentración industrial.-** La existencias de zonas industriales bien definidas que disponen de mayor infraestructura como carreteras, medios de comunicación, recursos básicos, áreas adecuadas, estudios socio ambientales, insumos, etc. abaratan costos de instalación y producción de nuevas industrias, e inciden directamente en la captación de mayores flujos de IED.

h) Políticas Públicas.- Los gobiernos que han orientado sus políticas públicas a incentivar y mejorar la economía que atrae la IED, son los que hoy en día disponen de altos flujos de inversión y desarrollo en el contexto internacional como son los casos de Chile, Colombia, Perú, y Costa Rica; en la región Latinoamericana, países que han visto incrementar en forma importante sus exportaciones, expansión y modernización del sector industrial, creación de empleo en el sector privado, incremento en la provisión de divisas y en la ampliación y difusión de nuevas tecnologías.

Varios países latinoamericanos tenían una concepción equivocada sobre la afluencia de IED, ya que temían por el aprovechamiento desmedido de los recursos naturales, de los sectores estratégicos y desaparición del empresario nacional, llegando a implementar políticas de sustitución de importaciones como medida para favorecer al productor local en contra de la absorción de las grandes empresas internacionales, medida que ha fracasado y hoy en día las estrategias se reorientan hacia una mayor apertura comercial, que se ha visto reflejado con un interés creciente por recibir mayores flujos de capitales internacionales en forma de IED, sobre todo influenciados por los efectos positivos en la economía y el peligro de financiar los déficits comerciales con deuda externa.

Un papel importante que los gobiernos a través de las políticas públicas puede desarrollar es el de fomentar una economía estable, sin cambios, manteniendo tasas de inflación bajas, estables y moderadas.

La inversión pública sobre todo en infraestructura como carreteras, puertos y aeropuertos, mejoras en los servicios públicos, mayor nivel de educación entre otros, son básicas para mejorar la expectativa de inversiones tanto internas como extranjeras.

Factores negativos influyen también directamente en la IED, por ejemplo los niveles de corrupción, la falta de confiabilidad en el marco jurídico, los altos niveles de delincuencia, la fragilidad del sistema político, las restricciones a la libertad de expresión.

Cuadro 1.11

RANKING DE PAÍSES SEGÚN SU ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DE CORRUPCIÓN					
Posición	País	Índice			
		2010	2009	2008	2007
1	Dinamarca	9.3	9.3	9.3	9.4
2	Nueva Zelanda	9.3	9.4	9.3	9.4
3	Singapur	9.3	9.2	9.2	9.3
4	Finlandia	9.2	8.9	9.0	9.4
4	Suecia	9.2	9.2	9.3	9.3
6	Canadá	8.9	8.7	8.7	8.7
7	Países Bajos	8.8	8.9	8.9	9.0
8	Suiza	8.7	9.0	9.0	9.0
8	Australia	8.7	8.7	8.7	8.6
10	Noruega	8.6	8.6	7.9	8.7
11	Islandia	8.5	8.7	8.9	9.2
11	Luxemburgo	8.5	8.2	8.3	8.4
13	Hong Kong	8.4	8.2	8.1	8.3
14	Irlanda	8.0	8.0	7.7	7.5
15	Austria	7.9	7.9	8.1	8.1
15	Alemania	7.9	8.0	7.9	7.8
17	Barbados	7.8	7.4	7.0	6.9
17	Japón	7.8	7.7	7.3	7.5
19	Catar	7.7	7.0	6.5	6.0
20	Reino Unido	7.6	7.7	7.7	8.4
21	Chile	7.2	6.7	6.9	7.0
22	Bélgica	7.1	7.1	7.3	7.1
22	Estados Unidos	7.1	7.5	7.3	7.2
24	Uruguay	6.9	6.7	6.9	6.7
25	Francia	6.8	6.9	6.9	7.3
69	Brasil	3.7	3.7	3.5	3.5
78	Colombia	3.5	3.7	3.8	3.8
78	Perú	3.5	3.7	3.6	3.5
105	Argentina	2.9	2.9	2.9	2.9
110	Bolivia	2.8	2.7	3.0	2.9
127	Ecuador	2.5	2.0	2.1	2.3
146	Paraguay	2.2	2.4	2.4	2.6
164	Venezuela	2.0	1.9	2.0	2.3

Fuente: Transparencia Internacional, Rankin de los países según su índice de percepción de la corrupción, 2010.

La percepción internacional en relación al nivel de corrupción existente en el Ecuador es muy grave, el país se ubica en el puesto 127 de entre 180 países calificados según Transparencia Internacional, factor determinante para limitar no sólo el incremento de los niveles de IED en el Ecuador sino también para el desarrollo económico del país.

- **Incentivos fiscales.**- Ocurre cuando los gobiernos obtienen ingresos en la aplicación de impuestos para las empresas que deciden invertir en el país, este tipo de incentivos generalmente está relacionado con una reducción en los porcentajes de impuesto a la renta, período de exenciones de impuestos, reducciones o exenciones en las tasas de derecho de importaciones, otorgamientos de créditos tributarios, reducción en la aportaciones de la seguridad social, etc.
- **Incentivos Financieros.**- Este tipo de incentivos se enfoca principalmente a beneficiar a los inversionistas con el otorgamiento de créditos a bajos intereses, concesión de terrenos, subsidios a la producción o mano de obra, servicios básicos, subsidios para el desarrollo de investigaciones científicas.
- **Políticas de Promoción.**- Cuando los países dan a conocer al mundo los privilegios, virtudes y oportunidades de un determinado mercado o región para la IED.

1.7 Ventajas de la IED

Las ventajas de la IED están enfocadas desde dos puntos de vista, el de los países receptores y el de los inversionistas.

Para los países receptores

- **Incentiva el crecimiento económico del país**, a través del impulso a la producción, desarrollo tecnológico, exportaciones, nivel de ahorro interno.

El crecimiento económico es un aumento en la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país o una región) en un determinado período. A grandes rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. El mejoramiento de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.⁴⁸

Habitualmente el crecimiento económico se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real; y se asocia a la productividad. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

Cuadro 1.12

CRECIMIENTO ECONÓMICO PAÍSES DE AMERICA DEL SUR 2007 - 2010				
PAIS	2007	2008	2009	2010
Argentina	8.5	5.5	0.7	4.1
Bolivia	4.2	6.7	3.5	4.5
Brasil	5.4	5.1	0.9	5.5
Chile	5.9	6.9	-1.8	4.5
Colombia	7.52	6.8	3.5	2.5
Ecuador	2.49	6.52	-0.4	3.1
Paraguay	6.4	5.8	-3.5	3
Perú	8.2	9.8	3	5
Uruguay	7.4	6.9	1.2	5
Venezuela	8.4	6.5	-2.3	2

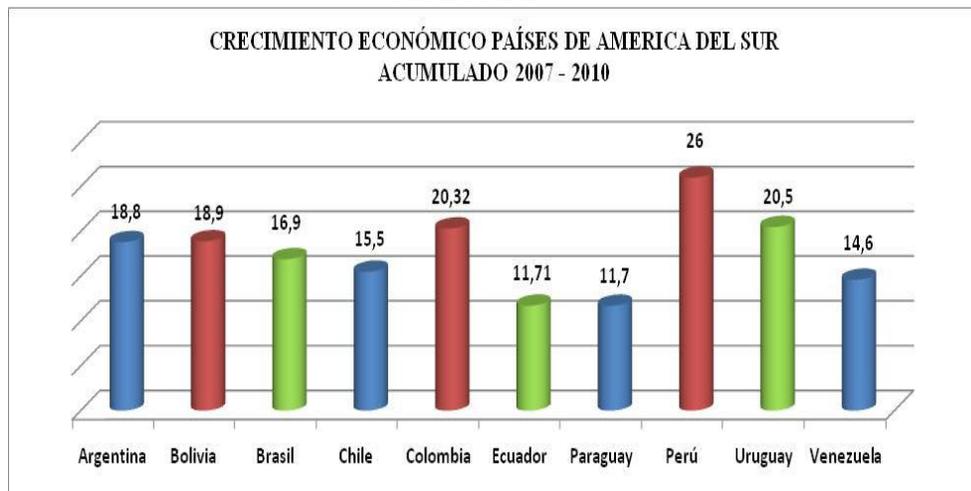
Fuente: CEPAL, Nivel de Crecimiento económico America Latina, 2007,2008,2009,2010.

⁴⁸ WIKIPEDIA, Crecimiento Económico, disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico, 15 de mayo del 2011.

El crecimiento económico de los países sud americanos ha sido variable en el período 2007 – 2010, Venezuela fue el país con mayor crecimiento en el 2007 con 8.4% y Ecuador el del nivel más bajo con apenas 2,49%, el 2008 Perú fue el más destacado con 9.8%, Brasil el menor con 5,1%, cabe indicar que el 2008 se constituyó en el año más importante económicamente a nivel mundial, no así el 2009 año de crisis financiera internacional, Bolivia y Colombia registraron el mayor crecimiento en la región con el 3.5%, Chile, Ecuador, Paraguay y Venezuela registraron un retroceso en sus economías con porcentajes negativos, para el 2010 se registró una recuperación de la economía mundial siendo Brasil el de mejor crecimiento con 5,5%. En definitiva el país que mayor crecimiento ha tenido en los últimos 4 años ha sido Perú con un 26%, Uruguay y Colombia también registran niveles destacados de crecimiento con 20,5 y 20,32% respectivamente, por el contrario Ecuador y Paraguay registran los niveles más bajos con el 11.7%.

Sin embargo el actual gobierno registra uno de los niveles más elevados de inversión pública en relación al PIB, sobre todo en sectores sociales, por lo que el efecto de esta inversión debe reflejarse en el mediano y largo plazo en los niveles de crecimiento y desarrollo productivo del país.

Gráfico 1.10



FUENTE: CEPAL, Nivel de Crecimiento Económico América Latina, 2007-2010

- **Producción y crecimiento**, “la entrada de capital fresco, tanto por sus efectos de inyectar liquidez y complementar la inversión doméstica [...], apuntala el crecimiento de la producción no sólo en el sector a que se dirige sino en aquellos a los que está vinculados.”⁴⁹

Para que ello se materialice, la inversión debe producir un incremento de stock de capital del país receptor. Asimismo, el progreso tecnológico, relacionado con la IED puede influir en las tasa de crecimiento de la producción, de este modo, parte del crecimiento en los países en desarrollo puede ser explicado por un progreso de catch-up en cuanto al nivel de tecnología.⁵⁰

- **Reducción del desempleo.-** Entre los efectos esperados de la presencia de importantes flujo de IED en la región está la reducción del nivel de desempleo, sin embargo el promedio en los países Sur Americanos se ha mantenido en el 8%, pese a que en la última década especialmente se ha incrementado sustancialmente los niveles de inversión extranjera, por lo que este porcentaje en el mediano plazo debería tener una tendencia a reducirse.

Cuadro 1.13

TASA DE DESEMPLEO PAÍSES DE AMERICA DEL SUR 2007 - 2010					
En porcentaje (%)					
PAÍS	2007	2008	2009	2010	PROMEDIO 2007 - 2010
PARAGUAY	9.4	5.6	5.4	6.1	6.6
BOLIVIA	7.8	7.5	7.5	6.5	7.3
CHILE	7.8	7	7.8	8.1	7.7
VENEZUELA	8.9	8.5	7.4	6.5	7.8
PERÚ	7.2	6.9	8.1	9.7	8.0
BRASIL	9.6	9.3	7.9	6.7	8.4
ARGENTINA	8.7	8.5	8.8	7.9	8.5
URUGUAY	10.8	9.2	7.6	6.3	8.5
ECUADOR	10.7	8.8	8.7	8.1	9.1
COLOMBIA	11.1	11.2	11.3	11.8	11.4

Fuente: Index mundi, Tasa de desempleo 2007 - 2010, disponible en <http://www.indexmundi.com>, Organización Mundial del Trabajo, Desempleo 2009 - 2010.

⁴⁹ DUSSEL, Enrique, Op. Cit. p. 49

⁵⁰ RANDOLPH, Allan, *Derecho Comunitario Andino*, 2^{da}. Edición, Editorial Científica, California, EE.UU. 2006, p. 181.

El menor nivel de desempleo en los países Sur Americanos lo registra Paraguay con una media en los últimos 4 años de 6.6%, Ecuador es penúltimo con 9,1% y Colombia registra el nivel más alto de desempleo con 11,4%.

Los flujos de IED, tienen impactos o, por lo menos, correlación positivos con los niveles de empleo. Sin embargo, se debe tener en cuenta que si bien su impacto directo en la generación de empleo no es despreciable, es evidente que de ningún modo es suficiente para resolver las raíces estructurales del desempleo, por lo que resulta importante que la política económica debe encaminarse a complementar ese efecto con otras acciones deliberadas.⁵¹

- **Aumento de salarios**, “En virtud de que la IED tiende a concentrarse en sectores dinámicos y de mayor productividad, las empresas en que participan pagan salarios más altos, lo que no necesariamente significa que por ello se eleven los salarios medios reales del conjunto del sistema económico.”⁵²
- **Incremento de las exportaciones** a través de la reactivación de la producción se incrementa las exportaciones y por ende la rentabilidad de un país.
- **Desarrollo económico a largo plazo**, La IED es un tipo de inversión a largo plazo, lo que aumenta los beneficios y contribuye al desarrollo del producto interno.
- **Importación de bienes de capital de alto nivel tecnológico** y por transferencias entre filiales de una misma firma.
- **Distribución de la riqueza y poder**, cuando mayor y diverso sea el número de inversionistas no se concentrará la hegemonía económica en pocas manos sino que se distribuirá lo que evitará dependencias y manipulaciones de la economía en el futuro.
- **Aumentan la oferta de fondos**, a mayor comercio mayor ganancia por ende mayor disponibilidad de fondos públicos y privados para reinversión.

⁵¹ DUSSEL, Peters, Enrique, Op. Cit. p. 52.

⁵² Idem., p. 33.

- **Nuevos conocimientos especializados** a través del fomento de IED en áreas específicas del aparato productivo por lo que se genera mayores conocimientos y especialización por ejemplo Japón y la tecnología.
- **Desarrollo del comercio domestico** mejorando los salarios, mayor poder adquisitivo incrementa la demanda interna e impulso al desarrollo del comercio doméstico.
- **Competitividad**, debiendo resaltarse que la competitividad de una nación, no depende sólo de producir los bienes a menor costo, sino que a su vez, debe contar con otros elementos como son calidad (tanto en los sistemas de producción como en el producto final), capacidad de respuesta a la demanda de los consumidores, rapidez en la entrega, mercadeo agresivo y establecimiento de redes eficientes en la distribución. Las empresas multinacionales concentran estos aspectos, en efecto, son dueños de tecnologías más dinámicas y poseen sistemas internacionales de producción cada vez más integrados y operan en múltiples mercados en forma simultánea.

Aumenta los niveles de competitividad al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competencia, se ven obligados a mejorar la estructura de sus costos para poder mantenerse en el mercado.

- **Transferencia y difusión tecnológica**, cada vez la tecnología abarca mayores campos y sectores de la industria, generando eficiencia y productividad.

El costo de adquisición tecnológica puede ser sustancial y depende, entre otras cosas, de la “distancia tecnológica” o de diferencias en la especialización. Aunque los beneficios son difíciles de medir, la transferencia tecnológica puede generar, en el corto plazo, un incremento de la productividad, innovación en los productos y menores costos de producción.

La difusión tecnológica comprende el esparcimiento del conocimiento de las firmas extranjeras hacia firmas locales, que inician un proceso de adaptación de los bienes intermedios, procesos productivos, estrategias de marketing y manejo gerencial de las transnacionales. Mediante este proceso se promueve el desarrollo

tecnológico. La importación de productos con altos niveles tecnológicos y la adopción de tecnología extranjera y de capital humano son conductos importantes para la difusión internacional de tecnología.⁵³

- **Nuevas experiencias de gestión** a través de la captación de experiencias directivas, capacidad empresarial y calificación técnica.
- **Acumulación de capital.**

Se dice que la IED contribuye a incrementar la brecha de ahorro, ya que se alienta a las empresas transnacionales en proyectos del mismo tipo. Asimismo, incentiva el flujo de ayuda oficial proveniente del país inversionista y ofrece oportunidades de inversión atractivas. Además, contribuye a mejorar la balanza de pagos, dado que la IED permite que se incremente la entrada de recursos financieros disponibles para la inversión y posee ciertas ventajas, como el ser más estable que otras fuentes de financiamiento.

No obstante, el efecto de la IED en cuanto a la formación de capital está muy relacionado con el tipo de IED. En otras palabras, si se trata de un país en el que han predominado los inversores del tipo greenfield, el impacto a la contribución de la IED a la formación de capital será más importante [...].⁵⁴

En conclusión una IED orientada para beneficio del país receptor desarrollará su productividad y competitividad, e incrementará el nivel de exportaciones basada en economías de escala.

Para los países emisores

- Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas
- Reintegros y utilidades adicionales, generalmente las utilidades retornan al país de origen del inversor.
- Obtener acceso a recursos naturales tales como petróleo y alimentos, los cuales son de vital importancia para los países desarrollados.
- Expandir las ventas locales y regionales.
- Mayor presencia internacional.
- Posicionamiento y expansión económica internacional.

⁵³ RANDOLPH, Allan, Op. Cit. p. 182.

⁵⁴ Idem., p. 181.

1.8 Desventajas de la IED.- Cuando los intereses particulares de los inversionistas extranjeros se supra ponen a los intereses de los países receptores de la IED, puede ocasionar graves problemas por ejemplo:

Para los países receptores

- Deterioro del medio ambiente por la utilización de tecnologías alto contaminantes.
- Por atraer la IED muchos países han propiciado la flexibilización laboral lo cual ha degenerado en una precarización de las condiciones de los trabajadores.
- El capital extranjero se enfoca principalmente en las áreas estratégicas de los países receptores lo cual ha llevado a la privatización de sectores claves y la mayor parte de estos recursos han terminado en manos de los inversionistas extranjeros, sin traducirse en verdaderos beneficios para la sociedad de los países receptores.
- El sistema neoliberal que auspicia todo el proceso de IED, se enfoca en la cada vez menor participación de los Estados en la marco económico productivo de los países, lo que puede ser contraproducente ya que generalmente los empresas privadas están orientadas a servir y favorecer los interés particulares dejando de un lado los intereses colectivos que debe predominar en los Estados.
- Los gobernantes por tratar de favorecer y atraer la IED, caen a veces en incentivos absurdos que otorgan muchos derechos y pocas obligaciones que terminan por debilitar la soberanía de un Estado.
- Desplazamiento del Empresario nacional.
- Disminución a largo plazo de las reservas de divisas

Aunque el efecto inicial de la IED consiste en incrementar las reservas de divisas del país receptor, en el largo plazo puede conducir a la reducción de dichos ingresos tanto por “cuenta corriente” como por “cuenta de capital”. El saldo de la cuenta corriente podría deteriorarse debido al aumento de la importación de

productos intermedios y, por último distribuyendo la renta a los grupos locales con menor propensión al ahorro.”⁵⁵

- “La contribución de la IED a los ingresos fiscales es posible que resulte muy inferior a lo que debiera ser, debido entre otras a exenciones fiscales excesivas y a desgravaciones a la inversión no justificada.”⁵⁶
- Dominio del mercado local

La IED puede provocar en determinadas situaciones el dominio del mercado local por las empresas extranjeras e impedir por tanto el desarrollo de las empresas nacionales, lo cual anula o disminuye los beneficios de las transferencias de tecnologías, capacidad de dirección y adquisición de mercados internacionales que un principio aportan.⁵⁷

- Tecnificación de procesos que desplaza la mano de obra existente, en muchos casos sin ninguna planificación, ni alternativas por lo que el progreso y desarrollo productivo se convierte en fuente de mayor desempleo y pobreza en la mayoría de la población a costas del enriquecimiento de los dueños de los factores de producción.

Para los países emisores

- Respecto a las operaciones de la empresa, menor control, mayor riesgo.
- Dependencia de la evolución económica del país receptor.

La IED no significa una simple transferencia de capitales sino que debe orientarse a transformar el aparato productivo de los países receptores a fin de que puedan desarrollarse y competir en los mercados internacionales. La legislación interna de cada país debe fomentar el desarrollo productivo y la IED, basado en la estabilidad financiera que establezca una relación entre los diferentes actores económicos internacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.

⁵⁵ FIGUEROA, Albelo, *La Economía política de la Construcción del Socialismo*, 2da. Edición, Editorial la Revolución, Habana, Cuba, 1998, p.202

⁵⁶ Idem., p. 53.

⁵⁷ RANDOLPH, Allan, OP. Cit. p. 237.

Hay que tomar en cuenta que a veces la IED desplaza a los productores nacionales, por lo que es más probable que la IED sustituya a la inversión doméstica.

1.9 Modalidades de la IED

Las grandes empresas internacionales (transnacionales, multinacionales, corporaciones de inversión) son los actores principales de la IED, empresas que buscan nuevas oportunidades que les permite crecer aun más y consolidarse en los mercados a nivel mundial, para ello han adoptado diferentes formas para invertir así por ejemplo:

- Alianzas de riesgo compartido
- Compra de empresas existentes
- Fusiones
- Montaje de nuevas empresas o Inversiones nuevas (Greenfield)
- Franquicias.

a) Alianzas de riesgo Compartida (Joint Venture).-

Son alianzas en las que los socios de un país extranjero comparten la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces nueva, con socios del país anfitrión. El riesgo inherente en esta empresa nueva se asume de manera compartida entre socios locales, quienes conocen el mercado, y socios extranjeros, quienes generalmente traen conocimiento especializado o tecnología.⁵⁸

En esta modalidad de riesgo compartido el proceso es aún más complejo que el asumir un riesgo de forma individual en el que el éxito o fracaso de un proyecto depende exclusivamente del emprendedor, en las alianzas de riesgo compartido uno puede hacer las cosa mal o bien pero las consecuencias se repercutirán en perjuicios o beneficios para todos los socios involucrados.

Joint Venture es un proyecto creado por dos o más empresarios que combinan sus habilidades y recursos para obtener unos objetivos específicos; un acuerdo

⁵⁸RAMIREZ, Carlos y FLORES, Laura, Op. Cit., p.57.

entre dos o más empresas que ponen en común capital, activos u otras fuentes necesarias para llevar a cabo la explotación de un negocio.⁵⁹

Joint Venture es una sociedad mercantil con personalidad jurídica propia y cuya existencia es independiente a la de sus matrices. Estas empresas matrices también son independientes entre sí y el objetivo de la creación de un Joint Venture es la obtención de un determinado beneficio para los socios que la forman. Cada matriz hace una contribución substancial a la nueva empresa, con capacidades y recursos complementarios, comparten los beneficios y asumen las pérdidas en caso de fracasos.⁶⁰

El objetivo de una empresa conjunta puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos para su desarrollo.

Las alianzas estratégicas buscan establecer objetivos comunes para lo cual se buscan aprovechar los recursos de uno u otro para alcanzar los propósitos, por ejemplo compartir un canal de distribución, infraestructura de producción, establecer políticas de desarrollo conjunto, aunque también se han realizado alianzas sólo basándose en la marca lo que en algunos casos no aporta nada.

Una de las características de las alianzas estratégicas es que los socios se mantienen como empresa independientes, pueden tomar muchas formas e implican a muchos participantes se puede dar una colaboración entre proveedores y sus clientes por ejemplo (los convenios de cooperación necesarios para hacer funcionar sistemas de inventario “justo a tiempo”, entre competidores en el mismo sector por ejemplo (dos fabricantes de automóviles que comparten un planta de ensamblaje), o entre no competidores con capacidades complementarias (por ejemplo promotores de la salud, hospitales y médicos que cooperan para reducir costos).

⁵⁹ ECHARRI, Ardanaz, Alberto, Quintana Ana, *Joint Venture*, 1^{ra}. Edición, pág. 15, Editorial Fundación Confemetal, Madrid, España, 2004, p. 345.

⁶⁰ RAJADELL, Carrera, Manuel, *Creación de Empresas*, 1^{ra}. Edición, Editorial UPC, Bogotá, Colombia, 2003, p.107

En las alianzas estratégicas se deben definir claramente los objetivos cuantificables, los recursos necesarios que los socios deben aportar, tomar en cuenta asuntos como posicionamiento del producto, percepción del cliente y sobre todo dar un seguimiento a los objetivos establecidos e implementar procesos de control que ayuden a lograr los objetivos, este tipo de alianzas requieren de un compromiso a largo plazo y una de las características más importantes es que las empresas siguen siendo independientes entre sí, es decir no existe fusiones ni absorción.

“En una sociedad en participación dos o más empresas colaboran de tal forma que juntas establecen y controlan una empresa independiente para cumplir con los objetivos establecidos.”⁶¹

Ventajas de establecer Alianzas estratégicas

- Compartir costos
- Reducir el riesgo económico o financiero
- Inyección de recursos frescos para impulsar nuevos proyectos.
- Fusión de conocimientos y experiencias.
- Oportunidad de actuar en forma conjunta para superar barreras.
- Aprovechar el beneficio de economías de escala o experiencias.
- Acelerar el proceso de internacionalización de la empresa
- Facilitar la obtención de apoyo político
- Fabricar productos nuevos o mejores
- Desbloquear activos cautivos
- Adquirir flexibilidad
- Controlar a los competidores
- Aprovechar las ventajas competitivas de otras compañías.
- Utilizar en forma eficiente los recursos disponibles.

⁶¹ VAN HOME, James, *Fundamentos de Administración financiera*, 2^{da}. Edición, Editorial Virginia, Los Ángeles, EE.UU. 2003, p. 643

Ejemplos de Alianzas Estratégicas:

- “NBC y Microsoft establecieron una alianza estratégica 50-50 con la creación de una estación global de transmisión de noticias durante las 24 horas del día, conocida como MSNBC.”⁶²
- La firma Pioneer, la cual es poseedora de una pequeña parte de Sharp y esta, a su vez de una parte algo más grande de Pioneer, hacía un acercamiento claro a su gran rival Panasonic, reconociendo que la mayor producción de paneles de plasma es el secreto para la competitividad, es decir, si no puedes vencer a tu enemigo únete a él. Esta maniobra garantiza un mayor impulso del plasma en el mercado y mejores armas para su batalla contra el LCD. Pues bien, por el otro lado también están maniobrando lo suyo, la coreana Samsung y la nipona Sony acaban de firmar un acuerdo para la construcción de una fábrica conjunta que producirá paneles LCD de octava generación. pero ahí no acaba la cosa, paralelamente, la Sony firma al tiempo con la otra gran coreana Sharp para el mismo propósito que con Samsung.⁶³
- Apple ha llegado a un acuerdo con algunas disqueras para ofrecer su música en Internet a 99 centavos la canción (pudiendo escuchar 30 segundos gratis). El acuerdo es igual para todos, y el riesgo era grande. Sin embargo Apple lo ha ejecutado a la perfección. Ha sido un ejemplo de "tú tienes contenidos, yo tengo la tecnología, la marca, y el marketing, e Internet debe ser el canal de distribución."⁶⁴

b) Compra de empresas existentes.- En este caso, el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país de destino. La compra de una empresa ya establecida, reduce los costos de inversión en posicionamiento de marca y de canales de distribución.

En las adquisiciones de empresas extranjeras un competidor absorbe a otro de común acuerdo u hostilmente subsistiendo sólo uno por ejemplo en el caso de la empresa de telecomunicaciones Alcatel que compró los negocios de ITT en Europa o ambos, pero uno como parte o filial del otro, como ha ocurrido con Seat al ser adquirido por Volkswagen.⁶⁵

⁶² GARCIA, Oscar, *Alianzas Estratégicas*, 2^{da}. Edición, Editorial Fénix, Bilbao, España, 2002, p.67.

⁶³ Idem., p. 73

⁶⁴ Idem., p. 78

⁶⁵ JARAMILLO, Carlos y Martínez, Echezárraga, Jhon; *Estrategia Internacional de Negocios*; 1^{ra}. Edición, Editorial McGraw-Hill, Madrid, España, 1991, p. 56.

- **Compra de empresas estatales.-** Sin lugar a dudas la IED sobre todo en países en desarrollo y especialmente en América Latina ha tenido un gran interés en la compra de empresas estatales, proceso profundizado especialmente en las décadas de los 70 a 90 con los famosos procesos de privatización que la mayoría de países de la región implementaron.

En la primera mitad de la década de 1990, la privatización de activos estatales fue el principal mecanismo de ingreso de la IED, En el período 1994-1996 el fuerte aumento de los montos de la IED se sumó a la mayor relevancia que adquirieron las inversiones realizadas con nuevos proyectos de inversión, las reestructuración y modernización de las empresas extranjeras presentes en la región y en las nuevas inversiones relacionadas con la reestructuración y modernización de las empresas estatales privatizadas [...].

En los nuevos y masivos ingresos de capital se ha ido incorporando a las formas tradicionales de ventas de activos estatales. Una “segunda ola” de privatizaciones, caracterizada por la transferencia al sector privado de actividades, -en forma de concesiones- antes provistas por el Estado, la que se suma a la apertura parcial de nuevos mercados (telefonía celular) y al acceso de la inversión privada extranjera a alguna de las grandes empresas públicas (minería y petróleo). En muchos casos los inversionistas extranjeros se han asociado con firmas locales, como una manera de diversificar los riesgos asociados a estas operaciones. A pesar de no incrementar, por lo menos en un primero momento, la capacidad productiva del país receptor, estas inversiones han permitido mejorar la calidad de los servicios (principalmente generación y distribución de energía, transporte y telecomunicaciones), lo que ha incidido en la competitividad sistemática del país receptor.”⁶⁶

- c) **Fusiones.-** “Que ocurren en el caso de la empresas privadas, se da cuando el inversionista ingresa al país receptor vía una empresa ya establecida, hecho que implica una menor inversión por parte de la firma inversora y, a la vez, una acceso más rápido (y fácil) al mercado local.”⁶⁷

⁶⁶ OECD, (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), *Política y Promoción de la Inversión Extranjera Directa en América Latina.1997. p.107*

⁶⁷ RANDOLPH, Allan, Op. Cit., p. 180.

d) Montaje de nuevas empresas.- hace referencia a la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo de inversión, permite aprovechar en mayor grado las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país escogido.

“La inversión nueva (greenfield) se da cuando la firma inversora ingresa al nuevo país con una nueva empresa, con nuevas plantas o infraestructura productiva y de distribución.”⁶⁸

f) Franquicias.- Una de las modalidades de inversión más populares en la actualidad corresponden a las franquicias.

La Franquicia es un privilegio, patente, concesión social, derecho de votar; franquicia del voto, porcentaje mínimo de responsabilidad del asegurado; y, en materia aduanera o fiscal, impuesto de privilegio o patente sobre cohesión, derecho de licencia; en su sentido más llano franquicia es una licencia del propietario de una marca o un nombre comercial, mediante la cual permite que otro venda un producto o un servicio bajo ese nombre o marca. En un sentido más amplio, la “franquicia” se ha convertido en un contrato elaborado al amparo del cual la persona a favor de quien se otorga se compromete a manejar un negocio o vender un producto o servicio con apego a los métodos y procedimientos que establezca el otorgante, y el otorgante se compromete a dar asistencia a la persona a favor de quien se otorga la franquicia a través de publicidad, promoción y otros servicios de asesoría.⁶⁹

Las Franquicias ofrecen la oportunidad de instalar un negocio con un alto porcentaje de éxito debido principalmente al posicionamiento de las marca del franquiciador y el respaldo que esta ofrece, aunque generalmente las inversiones son elevados para el franquiciado la tasa de retorno es muy alta en un corto o mediano plazo.

El franquiciado y el franquiciante siempre velarán por los intereses del negocio en forma conjunta. El principal factor de éxito en una franquicia es que todos los franquiciados obtengan beneficiado de su explotación y, como resultado de ello, también el franquiciante se beneficie. En los contratos de comercialización y

⁶⁸ RANDOLPH, Allan, Op. Cit., p.181

⁶⁹ ARCE, Gargolo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, 1^{ra} edición, Editorial Magallanes, México D.F. 2001, p.354.

distribución, el agente asume el riesgo comercial, pero no adquiere en firme los productos y/o servicios, pues actúa según su único interés económico; esto no ocurre con el franquiciado, que se vincula en un doble negocio jurídico traslativo.⁷⁰

Cuadro 1.14
Franquicias mas grandes del Mundo

RANK	CHAIN
1	McDonald's
2	7-Eleven
3	Carlson Wagonlit Travel
4	KFC
5	Ace Hardware
6	Burger King
7	Pizza Hut
8	Coldwell Banker Real Estate Corporation
9	Subway Restaurants
10	Wendy's

Fuente: Franchies Times, 10 Principales Franquicias del Mundo, 2009.

1.10 Clasificación de la IED

Existen varias clasificaciones de la inversión extranjera directa por ejemplo:

- 1. IED Vertical.-** Ocurre entre los países industrializados y países en vía de desarrollo, su objetivo es separar el proceso productivo en dos etapas con el propósito de reducir los costos. La primera etapa, se realiza en un país capital abundante mientras que, la segunda etapa, es realizada en un país con bajos costos de producción.

En las Empresas integradas verticalmente: “cuando son diversas plantas repartidas por todo el mundo, fabrican productos que sirven a su vez como productos intermedios para otras plantas de su propiedad, fabrican sus propios componentes.”⁷¹

⁷⁰ RAJADELL, Carrera, Manuel, Op. Cit. p. 114.

⁷¹ JARAMILLO, Carlos y MARTÍNEZ, Echezárraga, Jhon , Op. Cit. p.123.

El control que ejerce una empresa en las diferentes etapas de manufactura de su producto, desde la obtención de materias primas hasta su distribución final, pasando por la producción. Conforme los productos y su marketing se vuelven más complicados, las empresas necesitan combinar los recursos que se ubican en más de un país. Tomemos el acero como ejemplo. Si un país tiene hierro, un segundo país el carbón, un tercer país la tecnología y el capital para fabricar productos de acero y un cuarto país la demanda, habrá una gran interdependencia entre los cuatro. Las empresas necesitarán una relación estrecha para garantizar que la producción y el marketing sigan fluyendo. Una forma de asegurar este flujo es ganar un lugar en la dirección de una o más de las operaciones ubicadas en el extranjero, invirtiendo en ella. Gran parte de la inversión directa en petróleo a nivel mundial [...] como la mayor parte de la provisión de petróleo se ubica en países distintos a los que tienen una fuerte demanda de este producto, la industria petrolera se ha integrado verticalmente a nivel internacional.

Las empresas también pueden lograr ciertas economías a través de la integración vertical. Como la provisión y los mercados son más seguros, las empresas pueden manejar inventarios más pequeños y gastar menos en promoción. Además, no tienen que incurrir en los costos de negociar y hacer cumplir los contratos con otras empresas. Por medio de la compra y venta dentro de una familia de empresa, los que realizan la inversión directa extranjera, también tienen una mayor flexibilidad en el movimiento de fondos, impuesto y utilidades entre países. A pesar de estas ventajas muchas empresas se han alojado de la integración vertical para concentrar sus esfuerzos en los vínculos de la cadena de valor donde creen tener mejores oportunidades.⁷²

La IED vertical se produce cuando las empresas están en busca de mayor disponibilidad de recursos, eficiencia, reducción de costos, búsqueda de activos, se caracteriza por tener un centro corporativo, casa matriz o eje de negocios y una planta de producción ubicada geográficamente en otro mercado o país, el objeto es aprovechar los factores de producción para mejorar los márgenes de utilidad, en síntesis La IED vertical ocurre cuando el proceso de elaboración de un producto se puede separar a bajo costo en un proceso corporativo y otro proceso productivo, en un país con bajos costos de producción.

2.- IED Horizontal.-

La IED horizontal corresponde a las categorías de búsqueda de mercados y, en algunas instancias, en búsqueda de activos. Los modelos de IED horizontal habitualmente incluyen empresas con múltiples plantas productivas que producen un bien homogéneo y una de dichas plantas está ubicada en la sede de la

⁷² DANIELS, John, Op. Cit. p.246 y 247.

empresa. Cada planta productiva abastece el mercado interno del país, donde está localizada. Una hipótesis clave del modelo horizontal es la presencia de costos fijos a nivel de empresa, derivados de la necesidad de un único centro corporativo por empresa, Los costos fijos a nivel de empresa implican economías de escala que dan a las empresas internacionales una ventaja sobre las empresas nacionales.⁷³

La IED horizontal se da cuando existen varias plantas de producción en diferentes países, dicha producción abastece principalmente al mercado local, esta empresa mantiene un sólo centro general de operaciones, este tipo de inversiones se caracterizan por la presencia de costos fijos que implican economías de escala que dan a las empresas internacionales una mayor ventaja sobre las nacionales.

El aprovechamiento de los recurso, tecnología y capacidad productiva derivada de las grandes multinacionales le dan a este tipo de empresa ventajas importantes entorno a los mercados destinos, la IED horizontal busca saltar las barreras arancelarias que encarecen los costos del producto, situación que se puede remediar instalando plantas de producción en los mercados destinos, este tipo de IED está condicionado por algunos factores como por ejemplo la disponibilidad de los factores y el tamaño de mercado.

- 3. IED Horizontal con productos homogéneos.-** Ocurre cuando las firmas tienen filiales en diferentes países debido a los altos costos de transporte y a las barreras del comercio. Tiene la característica de ser un factor sustitutivo de los flujos de comercio internacional.

Las empresas integradas horizontalmente son aquellas que producen bienes similares con diferentes marcas y referencias. A lo largo de la cadena y en todos los posibles grados de integración se observa el proceso técnico. Sin embargo, no se evidencian las innovaciones ni la forma como se llegó a estas.⁷⁴

En las empresas integradas horizontalmente: una empresa posee plantas de producción en diversos países, en todos los cuales fabrica esencialmente la misma

⁷³ Banco Interamericano de Desarrollo, *Más allá de fronteras, el nuevo regionalismo en América Latina*.2005. p.246.

⁷⁴ BONILLA, González, Ricardo, *La educación superior en Colombia*, 1^{ra}. Edición, Editorial Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2007, p. 417.

línea de producto, reproduce el modelo de la casa matriz. Un modo de operación ligeramente distinto, se trata de operar varias plantas en una misma región del mundo, especializando cada una en la producción de un determinado producto de la gama, en lugar de producir todos los productos en todas las plantas, luego las subsidiarias las intercambian entre sí; venden todos los productos en todos los países.

Este tipo de inversión se da cuando una empresa tiene plantas de producción en varios países debido a que los costos de transporte y las barreras arancelarias son muy elevados, este tienen factores de producción muy similares, mientras más sea la diferencia entre los factores de producción menor será este tipo de inversión.

- 4. IED Horizontal con productos diferenciados.-** Se da en economías de escala y, al contrario de la IED Horizontal con productos homogéneos, es complementaria a los flujos de comercio debido a su carácter intra-industrial que, básicamente se presenta entre países industrializados.

La IED horizontal puede representar la instalación o adquisición de plantas en el extranjero por parte de las empresas, como en el modelo horizontal, pero las plantas pueden producir distintas variedades de un producto final que se consume en el mercado local pero también es exportado, este tipo de IED se le conoce como IED de productos diferenciados, que podría surgir cuando existen sustanciales costos fijos a nivel de empresa (de lo contrario no existirá ventaja alguna para las empresas multinacionales respecto de empresas separadas en localizaciones distintas, cuando hay además costos fijos importantes a nivel de planta, (de lo contrario la multinacional podría instalar una planta separada para cada variedad, en cada localización, y no exportar), y particularmente cuando existen activos estratégicos de dominio privado, tales como marcas o conocimiento técnico. Esas condiciones podrían ir acompañadas de una diferencia de preferencias éntrelos países. Una diferencia clave entre la IED horizontal y la IED de productos diferenciados es que en este último caso, la producción de cada planta no apunta sólo al mercado interno, sino también a la exportación. En contraste con la IED horizontal, la inversión directa para producir bienes diferenciados no sustituye al comercio.”⁷⁵

⁷⁵ Banco Interamericano de Desarrollo, Op. Cit., p. 247.

1.9 Evolución de la IED

“La historia nos ha enseñado que las grandes civilizaciones han girado en torno al comercio y la inversión, impulsados estos por recursos naturales, infraestructura básica, organización e innovación.”⁷⁶

En el análisis sobre la IED y seguridad jurídica de Henry Peredo, hace una sinopsis del proceso de evolución de la IED mundial⁷⁷, en el cual a partir de la década de los 50 y fin de la Segunda Guerra Mundial, se marca el inicio de un proceso de transformación económica en el mundo, EEUU a la cabeza, la Unión Europea y Japón empiezan un proceso de internacionalización de sus economías, se incrementa aceleradamente las instalaciones de las filiales de las grandes corporaciones en el extranjero, este proceso fue liderado por las empresas transnacionales de los EEUU que en la década de los 50 y 60 controlaban gran parte de la IED acumulada mundial, inversión que se orientaba principalmente a los sectores más dinámicos de la economía como la manufacturas, servicios y tecnología, en los países en desarrollo la inversión se orientaba al sector petrolero, minería entre otros, principalmente en los países del medio oriente y en Latino América.

En los años 70 se produce un estancamiento global del ritmo de crecimiento de la IED, aunque es un proceso muy variable, períodos con un fuerte repunte de la inversiones vinculados básicamente a la reinversión de importantes utilidades de las compañías petroleras y otros períodos con abruptas caídas de IED como por ejemplo en el año de 1974 y 1977 en el que se producen los efectos de la nacionalización de los activos petroleros, la volatilidad de los mercados cambiarios, las altas tasas de interés y las políticas restrictivas a la IED.

La década de los 80 inició con un notable descenso del nivel de IED principalmente en los países con economías en desarrollo asociado a la crisis de la deuda, crisis originada

⁷⁶ LINARES, Bolaños, Rigel, *Inversión extranjera*, 3^{ra}. Edición, Editorial Porrúa, México D.F. México, 2002, p. 16.

⁷⁷ PAREDO, Herrera, Henry, Oliver, *Inversión Extranjera Directa y Seguridad Jurídica en Bolivia*, 2^{da}. Edición, Editorial Altares, Sucre, Bolivia, 1998, p. 2.

por desmedido endeudamiento de los países, que marginó a la región del creciente expansión de la IED global.

Los años 80 se conoce como la “década perdida” para una serie de países en desarrollo, sobre todo latinoamericanos que se esforzaban por pagar los servicios de las grandes deudas en medio de una caída grave de ingresos de capitales privados, principalmente préstamos bancarios. En los países más endeudados, el PIB per cápita bajó entre 1980 y 1990. Como dijo John Willianson: “A medida que se acercaba el final de la década, la región seguía hundida en la inflación y el estancamiento, agobiada por la deuda externa, desfigurada por la distribución de ingresos más desigual del mundo, paralizada por la falta de confianza no sólo de sus acreedores extranjeros sino también de sus propios empresarios, manifestada en la baja inversión privada y las gigantescas fugas de capital.” Sin embargo, la democracia se extendía en 1990, todos los países latinos de Sudamérica tenían presidentes democráticamente elegidos. Las condiciones empezaron a mejorar a principios de los 90. Se reanudó el crecimiento económico al regresar los capitales.⁷⁸

Cuadro 1.15

FLUJOS DE ENTRADA DE IED POR TIPO DE ECONOMÍAS																
TIPO DE ECONOMÍAS	1991-1995 (media anual)		1996-2001 (media anual)		2002-2005 (media anual)		2006		2007		2008		2009		2010	
	Economías Desarrolladas	149	64%	601	74%	455	64%	970	66%	1,444	69%	1,018	58%	566	51%	527
Economías en Desarrollo	83	36%	213	26%	261	36%	492	34%	655	31%	753	42%	548	49%	595	53%
Total Mundial	232	100%	814	100%	716	100%	1,459	100%	2,100	100%	1,771	100%	1,114	100%	1,122	100%
FLUJOS DE SALIDA DE IED POR TIPO DE ECONOMÍAS																
TIPO DE ECONOMÍAS	1991-1995 (media anual)		1995-2001 (media anual)		2002-2005 (media anual)		2006		2007		2008		2009		2010	
	Economías Desarrolladas	176	77%	631	89%	631	87%	1,158	82%	1,924	85%	1,572	82%	821	75%	870
Economías en Desarrollo	53	23%	77	11%	94	13%	252	18%	343	15%	357	18%	280	25%	358	29%
Total Mundial	229	100%	708	100%	725	100%	1,411	100%	2,267	100%	1,929	100%	1,101	100%	1,228	100%

Fuente: UNCTAD, Evolución de la IED mundial, 2010.

⁷⁸ SÓLOMON, Robert, *Dinero en marcha, la revolución en las finanzas internacionales a partir de 1980*, 1^{ra}. Edición, Editorial Las Cumbres, México D.F. 1996, p. 65.

La evolución y dinámica de la IED ha sido considerada con el fenómeno más resaltante del proceso de globalización, principalmente por el notable incremento a partir de la década de los noventa, la expansión en término de valores y la expansión a nivel mundial son considerables.

Los años 90 mostraron un crecimiento muy importante en el monto de los recursos financieros internacionales, buscando adquirir una cierta participación en la administración, posesión o control de empresas localizadas en lugares distintos al de su país de origen. Este flujo de recursos, mejor conocido como Inversión Extranjera Directa (IED), se triplicó a nivel mundial entre 1990 y 1998, al pasar de alrededor de 150 mil millones de dólares a más de 600 mil millones de dólares.

La gigantesca masa de capital que mueve la IED ha ido experimentando significativas modificaciones, en el primer quinquenio de la década de los noventa los flujos mundiales de la IED totalizaban 175.8 mil millones de dólares y se concentraban en un 75% en los propios países desarrollados, correspondiendo a los países en desarrollo apenas el 25% restante, para el segundo quinquenio de los noventa la concentración de la IED en los países desarrollados se incrementó y pasó del 75 al 89% mientras que en los países en desarrollo se redujo del 25 al 11%, lo que refleja que el repunte histórico de la IED propiciado en los años noventa se concentró en la consolidación económica y el crecimiento de los países desarrollados.

A pesar de la reducida participación de IED de los países en desarrollo en la década de los noventa en proporción a los flujos mundiales, el crecimiento es considerable pasando de 82.9 a 212.9 mil millones de dólares casi triplicándose el ingreso de IED, este crecimiento fue originado principalmente como consecuencias de mayores tasas de inversión que las correspondientes a países desarrollados, la generalización de los programas de privatizaciones de empresas públicas y la hegemonía del proceso de globalización que hoy en día abarca a casi todos los países del mundo.

Luego del gran crecimiento de la IED experimentado en la década del noventa, los flujos de IED globales disminuyeron abruptamente en 2001 y mostraron una tendencia decreciente en los dos años subsiguientes 2002 (23%) y 2003 (32%), la recuperación de

los flujos mundiales tuvo lugar en 2004 (28%) continuó en 2005 y 2006 (34% y 47%) impulsada por el importante aumento experimentado por los países en desarrollo.

Con el repunte de la IED a partir de los años noventa se marcó el inicio de una gran plataforma económica principalmente en aquellas grandes empresas de países desarrollados para ampliar sus horizontes y su presencia internacional en países con economías en desarrollo, sus altos conocimientos, tecnología de punta y alcance global, las empresas transnacionales empiezan a ser actores protagónicos en los procesos de inversión sobre todo enfocado a la reducción de gases de efecto invernadero y conseguir una economía debajo carbono.

“Las fusiones y adquisiciones se constituyeron en la principal modalidad bajo la cual se canalizó la IED, entre 1995 y el 2004 se estima que las fusiones y adquisiciones globales representaron alrededor de las dos terceras partes de la IED mundial.”⁷⁹

Con el desarrollo paulatino del proceso de globalización, que ha tomado fuerza a partir de la década de los años noventa, la apertura de los mercados y el libre flujo de capitales, los principales inversionistas sobre todos de los países con economías desarrolladas buscan nuevos mercados no sólo al interior de sus propias naciones y regiones sino también en países con economías en desarrollo principalmente en aquellos países que representan un interesante mercado económico, por ejemplo los que tienen una gran cantidad de población, bajo costo de la mano de obra, zonas productivas estratégicas y estabilidad jurídica, por ejemplo, China, Brasil, India, México entre otros.

Sin embargo países geográficamente pequeños con un mercado potencial de un bajo número de habitantes, también se abren paso en el mercado de inversiones con estrategias atractivas e innovadoras, enfocando en atraer inversiones en áreas específicas de desarrollo local, con un gran potencial de inversión, así el caso de Uruguay, Costa Rica, Chile, entre otros.

⁷⁹ CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe*, 2005, p. 25,

Gráfico 1.11 MAPA MUNDIAL POR TIPOS DE ECONOMÍAS



Fuente: Wikipedia, Mapa mundial por tipo de economías, 2010

1.11.1 Panorama mundial de IED 2007-2010

A inicios del segundo quinquenio de la década de los 90 el flujo de entrada de IED en los países desarrolladas era de 3 a 1 en relación a la IED en los países con economías en desarrollo, este margen ha ido reduciéndose paulatinamente al final de la primera década del siglo XXI, para el año 2010 por primera vez los flujos de entrada de IED de las economías en desarrollo y en transición superaron a los de las economías desarrolladas, el 53% de los flujos de capitales por concepto de IED llegaron hacia las economías en desarrollo.

En los próximos años la tendencia es positiva, se prevee que la segunda década del siglo XXI sea una época en el que las economías de países emergentes se consoliden y se conviertan también en actores activos de las inversiones especialmente en los países y en las regiones de influencia, reactivando la economía mundial.

Cuadro 1.16

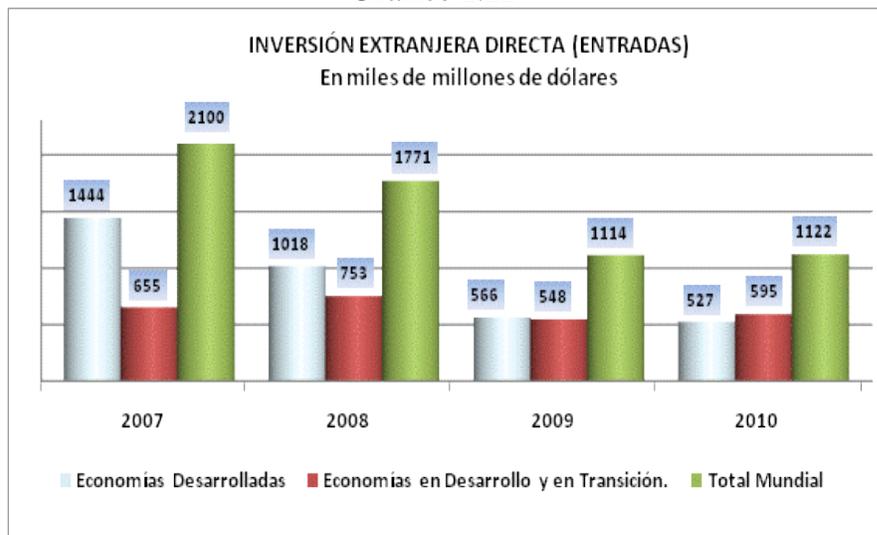
FLUJOS DE IED MUNDIAL								
(En miles de millones de dólares)								
ENTRADAS DE IED					SALIDAS DE IED			
TIPO DE ECONOMÍAS / AÑOS	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Economías Desarrolladas	1,444	1,018	566	527	1,924	1,572	821	1,050
Europa	988	551	378	295	1,368	992	440	486
Unión Europea	924	537	362	290	1,287	916	389	405
Japón	23	24	12	2	74	128	75	99
Estados Unidos	266	325	130	186	394	331	248	376
Otros países desarrollados	167	118	46	44	89	121	58	90
Economías en desarrollo	565	630	478	525	292	296	229	350
África	63	72	59	50	11	10	5	15
América Latina y el Caribe	164	183	117	141	56	82	47	75
Asia y Oceanía	338	375	303	335	226	204	177	190
Asia	337	373	301	332	225	204	177	190
Asia Occidental	78	90	68	85	47	38	23	59
Asia Oriental	151	186	155	170	110	132	117	98
China	84	108	95	106	23	52	48	57
Asia Meridional	34	50	41	32	18	19	15	8
Asia Sudoriental	74	47	37	45	50	15	21	25
Oceanía	1	2	2	3	0	0	0	0
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	90	123	70	71	51	61	51	70
Europa Sudoriental	12	13	8	12	1	2	1	2
CEI	78	110	62	59	50	59	50	68
Economías en Desarrollo y en Transición.	655	753	548	595	343	357	280	420
Total Mundial	2,100	1,771	1,114	1,122	2,268	1,929	1,101	1,470

Fuente: UNCTAD, Flujos de IED por regiones mundiales, 2010.

Los actores principales de la IED siguen siendo los países desarrollados, los niveles de inversión representados en los flujos de salida de IED muestran una tendencia constante de una relación de 3 a 1 sobre las inversiones realizadas por los países en desarrollo, lo que refleja que cada vez los denominados mercados emergentes son más atractivos para el inversionista de los países desarrollados.

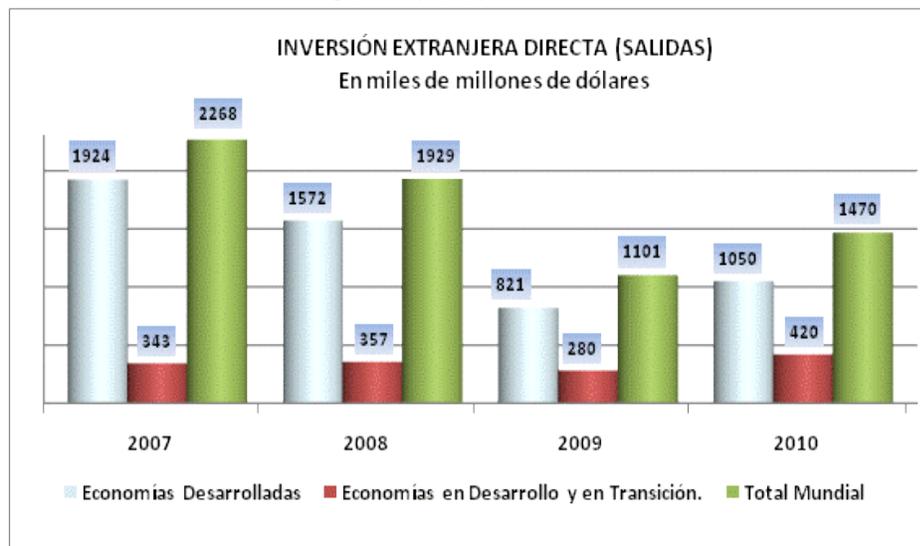
Asia es la región en desarrollo con mayor inversión extranjera y a demás con los mejores niveles de crecimiento en el mundo, si lugar a dudas que la revolución tecnológica en la que se ha centrado esta región del mundo está provocando un acelerado progreso y bienestar para la población.

Gráfico 1.12



Fuente: UNCTAD, Flujos de IED por regiones mundiales, 2010

Gráfico 1.13



Fuente: : UNCTAD, Flujos de IED por regiones mundiales, 2010

Comportamiento de la IED en el año 2007.- En el año 2007 el mundo vivió una panacea economía respecto a los flujos de IED alcanzado los montos más elevados en todo su historia, 2.1 billones de dólares lo que mostró el auge del proceso de globalización mundial reflejado el impulso de la IED en todas las regiones del mundo.

Las economías desarrolladas fueron las principales actores de este fenómeno económico mundial registrando los mayores niveles de inversión mundial 1923.9 mil millones de

dólares 66% más que en el año 2006 y abarcando el 84% de las IED mundial, inversión nada comparable con los reducidos niveles de inversión de las economías en desarrollo 16% del las inversiones mundiales.

Las IED 2007 se orientaron principalmente hacia los países con economías desarrolladas captando el 68% de la IED mundial, registrando un mayor incremento respecto al 2006 en un 48%, Japón fue la economía más favorecida y registró un incremento del 240% el crecimiento más vertiginoso registrado en la región, la Unión Europea fue la región con mayor IED 923.8 mil millones de dólares un incremento del 57% respecto al 2006 y EEUU registró el menor crecimiento de IED 12%.

Las regiones con economías en desarrollo registraron un incremento del 30% respecto a la captación de IED en el 2006, y representando el 32% de los flujos de IED mundial, lo que refleja el creciente potencial de desarrollo de los mercados principalmente de los países con economías emergentes, América Latina registró el mayor incremento 72% en relación al 2006, seguida por los países con economías en transición 57%, Asia 19% y África 14%.

Comportamiento de la IED en el 2008.- El año 2008 registró una caída del 15% tanto en los flujos de entrada como salidas de IED mundial, las Economías en desarrollo siguen manteniendo la hegemonía de las inversiones abarcando el 81% del total, correspondiendo a los países en desarrollo el restante 19% destacándose el incremento de las inversiones principalmente de China con un incremento de sus inversiones en el exterior de 131% y de América Latina con un 46%.

Los ingresos de IED mundial muestran que las economías en desarrollo siguen el principal destino de IED abarcando 58% de inversiones y siendo la Unión Europea como la región con mayor IED 42%, es decir Europa es el principal destino de inversiones mundiales, lo que refleja la confianza del inversionista europeo respecto a su propia región, ya que los principales capitales de IED se originan en Europa el 51% de los flujos de salida de IED.

El 2008 a diferencia del comportamiento de las entradas de IED en las regiones desarrolladas cayó en un 29%, las economías en desarrollo incrementaron los flujos de entrada de IED en un 11% lo que refleja la nueva tendencia de las inversiones mundiales las cuales buscan nuevos mercados, en regiones con grandes potenciales de desarrollo principalmente en economías emergentes, lo que inicia un nuevo panorama de inversiones en el mundo, los países con economías en transición muestran el principal incremento 36% seguida de África 14%, América Latina y Asia con 11 y 10% respectivamente.

Comportamiento de la IED en el 2009.- Los flujos de IED cayeron sustancialmente en el año 2009 en relación los grandes niveles de IED registrados en los 2 años anteriores, la reducción fue de un 37% en relación al año 2008, como resultado la crisis económica desencadenada en el año 2009 en los EE. UU. y que se expandió principalmente en las economías desarrolladas, lo que deterioró las condiciones económicas de la región, los incentivos y la capacidad de los inversionistas, las tasas de crecimiento negativas y la marcada desaceleración de las economías, así como el aumento en la percepción del riesgo, reducción del acceso a recursos financieros (internos y externos) para solventar la inversión, altos precios de las materias primas, la sobrevalorización del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados, fueron las principales causas de esta contracción generalizada de la IED en los países desarrollados, efecto que fue disimulada notablemente en las economías en desarrollo y que no desencadenó una crisis global de grandes proporciones.

Los flujos de IED en países con economías en desarrollo sufrieron una drástica caída 44% en relación al 2008, EEUU registró la mayor disminución 60% ubicándose los flujos de entrada de la IED en 129 mil millones de dólares frente a los 324 mil millones de dólares registrados en el 2008, reducción considerable pero entendible ya que EE UU fue el centro de la crisis económica registrada en el 2009; Europa demostró tener una fuerte relación con la economía norte americana la reducción de IED se ubicó el un 31%

ligeramente menor a la reducción concentrada en los países miembros de la Unión Europea que registró un descenso del 32%; Los países con economías en desarrollo registraron un menor nivel de reducción 24% en relación a los flujos de IED del 2008, siendo los países con economías en transición (Europa sudoriental y la CEI), la región más afectada con una reducción del 43%, seguida por América Latina con una disminución del 36% de IED, propiciado principalmente por la cercanía de nuestra región con la economía norte americana centro de la crisis económica de 2009 y de las economías en transición con la Unión Europea.

Asia se muestra como la región menos dependiente y más consolidada entre las regiones de países con economías en desarrollo, la reducción de IED se ubicó en un 19%, porcentaje sustancialmente inferior a las demás regiones del mundo.

La IED disminuyó en los tres sectores: el primario, el manufacturero y el de los servicios. Las industrias cíclicas como la del automóvil y las químicas no fueron las únicas víctimas. La IED en industrias que en un principio habían resistido bien a la crisis, como las farmacéuticas y la elaboración de alimentos, también se vio afectada en el 2009. Tan sólo un pequeño número de industrias recibieron más IED en el 2009 que en el 2008, a saber: la distribución de electricidad, gas y agua, así como los aparatos electrónicos, la construcción y las telecomunicaciones. En total, la más afectada fue la IED en el sector manufacturero, lo que se reflejó en una disminución del 77% en las fusiones y adquisiciones transfronterizas en comparación con el 2008. La contracción de esas operaciones en el sector primario y los servicios fue menos grave: un 47% y un 57%, respectivamente. De este modo siguió aumentando su peso relativo en las fusiones y adquisiciones transfronterizas mundiales a expensas del sector manufacturero. Sin embargo, algunas industrias de esos sectores se vieron también gravemente afectadas: en particular el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en los servicios financieros se desplomó un 87%.⁸⁰

La crisis económica financiera desencadenada en el 2009 en los Estados Unidos provocó la sustancial reducción de inversiones en todo el mundo.

⁸⁰ UNCTAD, *Inversión Extranjera Directa*, 2009, p. 26.

En 2009 el valor de la IED procedente de fondos de inversión privados disminuyó un 65%, mientras que la efectuada por fondos soberanos se incrementó un 15%. Estos fondos representaron en conjunto más de una décima parte de las corrientes mundiales de IED, o sea, por encima del nivel inferior al 7% registrado en el año 2000, pero menos del nivel máximo del 22% alcanzado en 2007.

La IED procedente de fondos de capital privado se vio afectada tanto por el descenso de su captación de fondos como por el hundimiento del mercado de las adquisiciones apalancadas. El valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas financiadas por fondos de capital privado descendió a 106.000 millones de dólares en 2009, o sea menos de la cuarta parte del valor máximo alcanzado en el 2007. Sin embargo, las operaciones por montos menores resistieron bien a la crisis y de hecho aumentó el número de adquisiciones en que intervinieron fondos de inversión privados. Las actividades de esos fondos están dando señales de recuperación en el 2010, pero la reglamentación propuesta en la Unión Europea (UE) puede restringir futuras operaciones.

La financiación de los fondos soberanos también se vio afectada en el 2009, a causa del descenso de los precios de los productos básicos y de los excedentes comerciales. Con todo, su IED no disminuyó, como consecuencia del crecimiento relativamente elevado de las economías emergentes que poseen dichos fondos. Las nuevas inversiones se reorientaron hacia el sector primario y las industrias menos vulnerables a las variaciones financieras y también hacia las regiones en desarrollo.⁸¹

Comportamiento de la IED 2010.- El año 2010 mostró una leve recuperación de los flujos de IED mundial llegando a los 1.122 billones de dólares un alza del 0.7% respecto a lo registrado en el año 2009, lo que refleja el estancamiento de los niveles de inversión mundial aunque las perspectivas para los 2 próximos años son alentadoras, según proyecciones de la UNCTAD se espera que la IED en el 2011 alcance los 1.3 billones de dólares y en el 2012 se ubique en los 1.5 billones de dólares, incremento impulsado por la mejores condiciones macroeconómicas, la mayor confianza y mejor perspectiva de negocios, cifras que marcaría el inicio de un nuevo repunte mundial de la IED.

Por primera vez en la historia los flujos de entradas de IED en las economías en desarrollo superaron a los de las economías desarrolladas 53% a 47% respectivamente.

⁸¹ UNCTAD, Op. Cit., p. 14.

En el año 2010 la IED refleja un comportamiento distinto entre los países desarrollados que mostró un decaimiento en los flujos de la IED en un 6.9 %, reflejada especialmente en la creación de filiales en el exterior y las fusiones y/o adquisiciones y los países en desarrollo que vieron crecer los flujos de IED en 8.6%.

La unión Europea y Japón son los principales afectados por el declive de la IED en el 2010, registrando una disminución del 20% y 80% respectivamente, sin embargo los Estados Unidos mostró una leve recuperación alcanzado la cifra de 186 mil millones de dólares lo que refleja la fortaleza de la principal economía del mundo para recuperarse rápidamente de la crisis económica suscitada en el año 2009, aunque todavía está muy lejos de los 324 mil millones de dólares alcanzados en el año 2008.

En el 2010 marca la consolidación de la segunda potencia económica del mundo China, que recibió cerca de 105 mil millones de dólares en el 2010, cifra record en la historia de China y que refleja un incremento del 17.4% respecto al 2009, las principales áreas de inversión según informe de la UNCTAD, se encuentran en la industria del sector inmobiliario, los servicios y la agricultura. China en el 2010 no sólo se consolidó como la segunda economía que mayor IED receptó a nivel mundial sino también que se convierte en uno de los mayores inversores alcanzando los 59 mil millones de dólares centradas en su mayoría en los sectores de energía, la minería y de agricultura.

Latino América es la región que más creció respecto a la captación de IED mundial 21% en relación al 2009 correspondiente al 13% del total mundial, Brasil, México y Chile concentran el 25% de las captaciones de IED consolidándose como las economías más fuertes de Latinoamérica, el principal factor que impulsó la IED en el 2010 fue el fuerte incremento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que alcanzaron los 32.000 millones de dólares.

- **IED en economías desarrolladas**

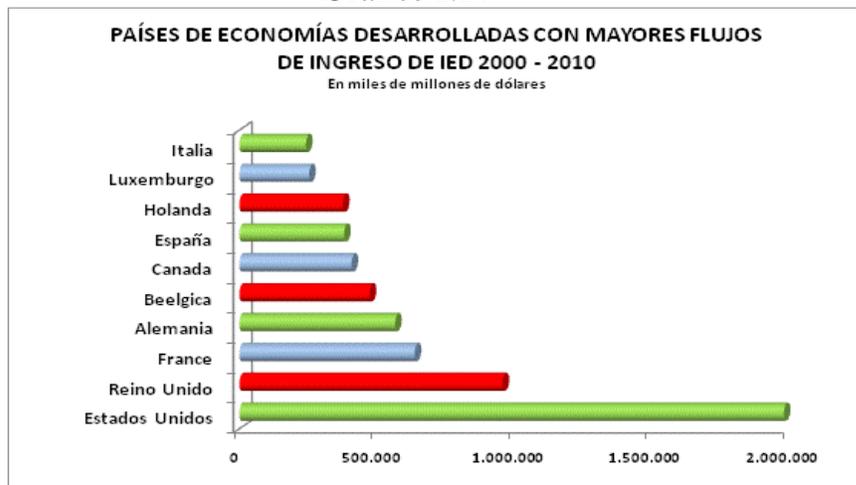
Cuadro 1.17

FLUJOS DE SALIDA DE IED EN ECONOMÍAS DESARROLLADAS												
AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	STOCK IED 2000 - 2010
AMERICA	187,318	160,925	161,741	152,302	338,282	42,939	269,200	453,594	411,985	287,190	315,908	2,781,384
Estados Unidos	142,626	124,873	134,946	129,352	294,905	15,369	224,220	393,518	330,491	248,074	272,881	2,311,255
Canada	44,678	36,029	26,773	22,924	43,347	27,538	44,401	59,637	80,797	38,832	42,715	467,672
Bermuda	14	23	22	26	31	31	579	439	696	283	312	2,456
ASIA	34,892	39,021	33,262	30,885	35,483	48,727	65,727	82,152	135,229	75,871	83,458	664,706
Japón	31,557	38,333	32,281	28,799	30,949	45,781	50,264	73,548	128,019	74,699	82,169	616,400
Israel	3,335	688	981	2,086	4,533	2,946	15,462	8,604	7,210	1,172	1,289	48,307
EUROPA	867,686	454,895	279,900	307,165	401,650	692,641	797,600	1,367,624	992,106	439,584	483,543	7,084,394
Francia	177,449	86,767	50,441	53,147	56,735	114,978	110,673	164,310	161,071	147,161	161,877	1,284,608
Reino Unido	233,371	58,855	50,300	62,187	91,019	80,833	86,271	318,403	161,056	18,463	20,310	1,181,068
Alemania	56,557	39,684	18,946	5,822	20,547	75,893	118,701	162,492	134,592	62,705	68,975	764,913
España	58,213	33,106	32,715	28,717	60,532	41,829	104,248	137,052	74,856	16,335	17,968	605,571
Holanda	75,635	50,592	32,019	44,034	29,164	131,816	65,034	28,405	20,062	17,780	19,558	514,101
Italia	12,316	21,472	17,123	9,071	19,262	41,826	42,068	90,778	43,839	43,918	48,310	389,982
Suiza	44,673	18,320	8,203	15,442	26,269	51,118	75,824	56,592	51,143	15,501	17,051	380,134
Belgica	-	-	12,277	38,322	34,018	32,658	50,685	105,912	129,953	-15,064	-16,571	372,190
Luxemburgo	86,362	100,646	9,241	-41	6,935	9,039	7,179	62,954	16,585	14,957	16,453	330,311
Suecia	40,964	7,355	10,601	21,109	21,119	26,211	23,536	37,630	27,806	30,287	33,316	279,934
Noruega	9,505	807	5,761	6,063	5,316	21,966	21,326	13,646	29,506	34,203	37,624	185,723
Irlanda	4,629	4,065	11,025	5,549	18,069	14,313	15,324	21,146	13,501	20,750	22,825	151,197
Hungría	620	368	278	1,644	1,119	2,179	18,616	66,787	59,815	-6,886	-7,575	136,965
Austria	5,740	3,138	5,807	7,136	8,300	11,145	13,670	39,025	29,399	3,766	4,142	131,268
Dinamarca	26,549	13,361	5,687	1,215	-10,363	16,192	8,161	20,597	13,871	15,797	17,377	128,444
Finlandia	24,030	8,370	7,371	-2,279	-1,080	4,223	4,805	7,102	8,491	2,895	3,185	67,113
Portugal	8,132	6,262	-149	6,583	7,453	2,111	7,139	5,490	2,741	1,294	1,423	48,479
Polonia	17	-89	229	305	900	3,406	8,864	5,405	2,921	2,852	3,137	27,947
Islandia	394	351	323	372	2,561	6,690	5,505	10,109	-4,323	1,354	1,489	24,824
Grecia	2,137	616	655	412	1,029	1,468	4,045	5,246	2,418	1,838	2,022	21,886
Chipre	169	245	509	572	690	550	887	1,240	3,893	5,110	5,621	19,485
República Checa	43	165	206	206	1,014	-19	1,468	1,620	4,323	1,340	1,474	11,841
Estonia	61	202	132	155	269	691	1,107	1,746	1,112	1,542	1,696	8,712
Slovenia	65	144	151	476	550	644	863	1,802	1,366	868	954	7,883
Slovaquia	29	65	11	247	-21	150	511	600	258	432	475	2,755
Lituania	4	7	17	38	263	346	291	597	336	217	239	2,355
Rumania	-13	-16	17	41	70	-31	423	279	274	218	240	1,501
Malta	20	9	-26	545	7	-21	30	20	292	111	122	1,109
Letonia	12	18	3	49	110	128	170	369	243	-23	-25	1,055
Bulgaria	3	10	27	26	-206	310	177	270	707	-136	-150	1,037
OCEANIA	4,831	12,591	7,868	19,243	10,246	-32,658	25,578	20,525	32,580	18,020	19,822	138,647
Australia	4,221	13,675	7,497	18,364	10,702	-31,137	25,396	16,822	32,819	18,426	20,269	137,053
Nueva Zelanda	610	-1,084	372	880	-456	-1,521	182	3,703	-239	-406	-447	1,594
TOTAL	1,094,727	667,431	482,772	509,596	785,662	751,649	1,158,105	1,923,895	1,571,899	820,665	902,732	10,669,132

Fuente: UNCTAD, IED mundial, 2010

Las inversiones de los países con economías desarrolladas tienden a ubicarse principalmente dentro de los países de la región aunque esta tendencia está cambiando a favor de los países principalmente con economías emergentes, el stock de ingreso de IED alcanzó en el período 2007 – 2010 alcanza los 8.1 billones de dólares el 76% del total de IED mundial, lo que refleja que dentro de las tendencias de inversión, el mercado de las economías desarrolladas sigue siendo muy atractivo para las inversiones internacionales.

Gráfico 1.14



Fuente: UNCTAD, IED en economías desarrolladas, 2010.

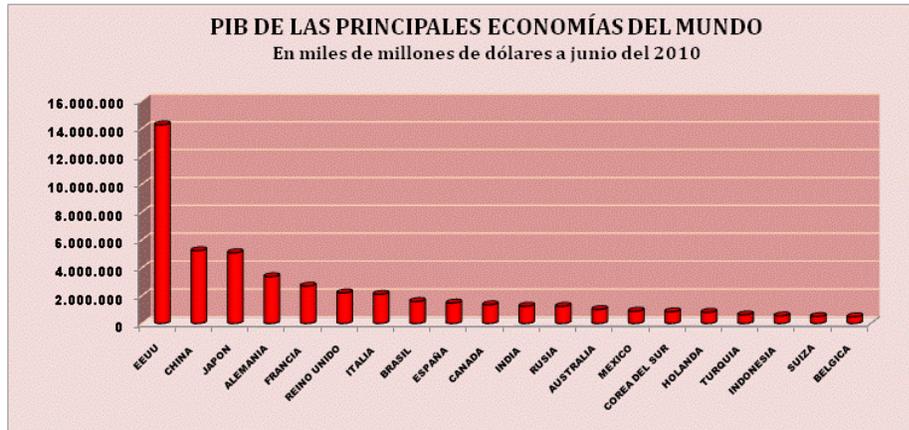
Dentro de las economías desarrolladas Estados Unidos se muestra como el mercado más atractivo para la IED con casi 2 billones de dólares, Reino Unido ocupa el segundo lugar con 9.6 mil millones de dólares, Francia y Alemania ocupan el tercer y cuarto lugar respectivamente.

El estancamiento económico en los años 2009 y 2010, ha provocado en los países desarrollados inquietudes por las repercusiones de la creciente internacionalización de la producción, el acelerado aumento de las salidas de IED en la última década ha ocasionado el traslado al extranjero de una proporción creciente de los empleos de las Transnacionales de los países desarrollados. En realidad, la IED puede salvar o aumentar el empleo nacional si sirve para fomentar las exportaciones del país de origen o incrementar la competitividad de las empresas inversoras. Las investigaciones sobre los efectos de las salidas de IED en la reducción del empleo en los países de origen arrojan resultados variables, de hecho, todo depende del tipo de inversión, de la ubicación de las filiales y de las estrategias de las ETN en materia de empleo.

- **Inversión Extranjera Directa en economías en desarrollo.-** La IED en economías en desarrollo cada vez es mayor, principalmente en aquellas economías que producto de sus desarrollo interno han alcanzado niveles de competitividad y son atractivos para la IED, precisamente este incremento en la producción y el paulatino desarrollo

han logrado que 5 de las 15 economías más grandes del mundo sean de países en desarrollo, China que se erige como la segunda economía mundial en magnitud, India, Rusia, Brasil y México.

Gráfico 1.15

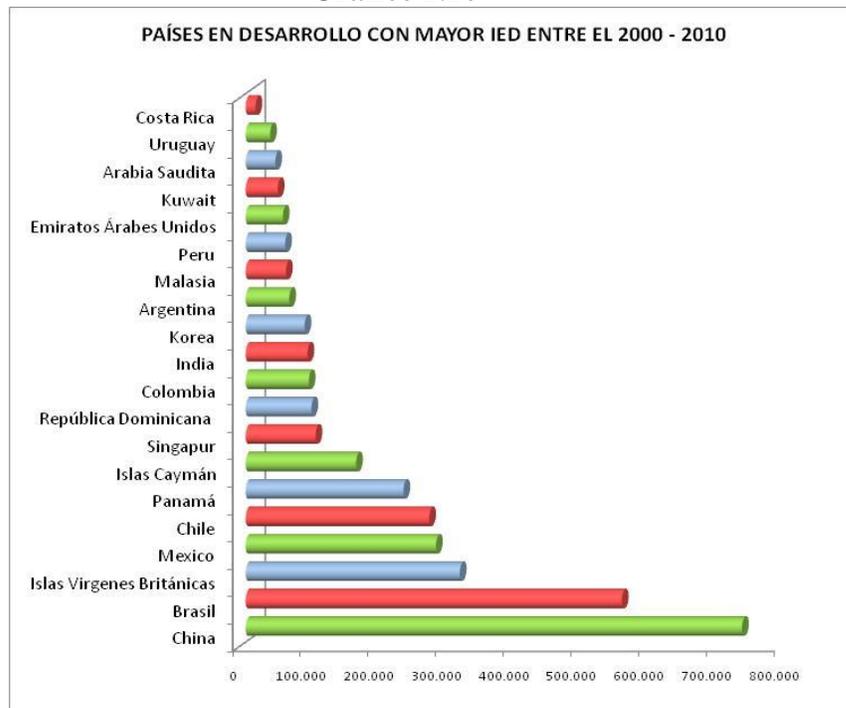


Fuente: FMI, PIB de las principales economías del mundo, 2010

EEUU sigue siendo la economía con mayor producción de bienes y servicios finales valuados en dólares producidos en el año 2010, China una de las economías emergentes ha logrado posicionarse como el segundo mayor productor del mundo lo que refleja que las economías de los países emergentes se están desarrollando vertiginosamente, tal es el caso de Brasil, India, Rusia y México.

Tras varios años de crecimiento ininterrumpido de la IED decreció un 25% en el 2009 respecto del 2008 pero en el 2010 el crecimiento volvió a recuperarse en 9.7% alcanzando los 524.7 mil millones de dólares, el 53% del total de IED mundial y superando por primera vez las entradas de IED de las economías desarrolladas, lo que refleja que las regiones en desarrollo siguen capitalizándose, poco a poco empiezan también a ser actores activos de la economía mundial.

Grafico 1.16



Fuente: UNCTAD, IED en economías desarrolladas, 2010.

Entre los países con economías en desarrollo, China es la que más se destaca por su volumen de IED recibida consolidándose como la segunda mayor economía del mundo detrás de los Estados Unidos de Norte América.

En Latinoamérica Brasil es el mayor referente de las inversiones en la región seguido por las Isla Vírgenes Británicas, México, Chile, Panamá, dentro de la región Andina Colombia es el mejor ubicado seguido de Perú, países que han mostrado en la última década ser muy atractivos para la IED, la estabilidad política y macroeconómica los ha ubicado en la lista de países de moda para la inversión registrando un acelerado nivel de crecimiento y desarrollo, debido a su potencial especialmente en recurso naturales y el incentivo político a las inversiones extranjeras.

a) **IED en Asia**, cada vez gana terreno, registrando un crecimiento vertiginoso en la última década.

Cuadro 1.18

FLUJOS DE INGRESO DE IED EN ASIA												
PAISES/AÑOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	STOCK IED 2000 - 2010
En millones de dolares												
Asia del Este	116,641	79,047	67,705	72,697	106,336	116,190	131,774	150,991	185,497	154,838	170,615	1,352,332
China	40,715	46,878	52,743	53,505	60,630	72,406	72,715	83,521	108,312	95,000	104,680	791,104
China, Hong Kong SAR	61,938	23,776	9,682	13,653	34,036	33,625	45,060	54,341	59,621	48,449	53,386	437,566
Korea, Republic of	9,004	4,086	3,399	4,384	8,997	7,055	4,881	2,628	8,409	5,844	6,439	65,126
China, Taiwan Province of	4,928	4,109	1,445	453	1,898	1,625	7,424	7,769	5,432	2,803	3,089	40,975
China, Macao SAR	-1	160	375	412	485	1,244	1,607	2,305	2,998	2,303	2,538	14,427
Mongolia	54	43	78	132	93	185	191	360	683	437	482	2,737
Korea, Dem. People's Rep. of	3	-4	-16	158	197	50	-105	67	44	2	2	399
Sur de Asia	4,855	7,505	10,693	8,220	10,657	14,368	27,771	33,868	49,653	41,406	45,625	254,620
India	3,588	5,478	5,630	4,321	5,778	7,622	20,328	25,001	40,418	34,613	38,140	190,916
Pakistan	309	383	823	534	1,118	2,201	4,273	5,590	5,438	2,387	2,630	25,686
Iran (Islamic Republic of)	194	1,084	3,657	2,698	2,863	3,136	1,647	1,670	1,615	3,016	3,323	24,903
Bangladesh	579	355	328	350	460	845	793	666	1,086	716	789	6,968
Sri Lanka	173	172	197	229	233	272	480	603	752	404	445	3,960
Afghanistan	0	1	50	58	187	271	238	243	300	185	204	1,736
Bhutan	0	0	2	3	3	9	6	73	30	36	40	203
Maldives	13	12	12	14	15	9	14	15	12	10	11	136
Nepal	0	21	-6	15	0	2	-7	6	1	39	42	113
Sur Este Asiático	23,656	20,259	17,333	24,845	36,440	40,734	56,408	73,971	47,289	36,806	40,556	418,297
Singapore	16,484	15,087	6,402	11,941	21,026	15,460	29,056	35,778	10,912	16,809	18,521	197,475
Thailand	3,410	5,073	3,355	5,222	5,859	8,067	9,517	11,355	8,544	5,949	6,555	72,906
Malaysia	3,788	554	3,203	2,473	4,624	4,064	6,060	8,538	7,318	1,381	1,522	43,525
Indonesia	0	0	0	-507	1,896	8,336	4,914	6,928	9,318	4,877	5,374	41,137
Viet Nam	1,289	1,300	1,200	1,450	1,610	2,021	2,400	6,739	8,050	4,500	4,959	35,518
Philippines	2,240	195	1,542	491	688	1,854	2,921	2,916	1,544	1,948	2,146	18,485
Brunei Darussalam	549	526	1,035	3,375	334	289	434	260	239	311	343	7,695
Cambodia	149	149	145	84	131	381	483	867	815	533	587	4,325
Myanmar	208	192	191	291	251	236	428	258	283	323	356	3,017
Lao People's dem. Rep.	34	24	25	19	17	28	187	324	228	157	173	1,215
Timor-Leste	0	0	0	5	3	0	8	9	38	18	20	101
Indonesia including East Timor	-4,495	-2,842	233	0	0	0	0	0	0	0	0	-7,104
Oeste de Asia	3,584	7,229	5,614	11,418	21,157	44,477	67,160	78,092	90,299	68,317	75,271	472,622
Saudi Arabia	183	504	453	778	1,942	12,097	17,140	22,821	38,151	35,514	39,132	168,716
Turkey	980	3,352	1,081	1,693	2,779	10,010	20,223	22,023	18,148	7,611	8,386	96,285
United Arab Emirates	-506	1,184	1,314	4,256	10,004	10,900	12,806	14,187	13,700	4,003	4,411	76,257
Qatar	252	296	624	625	1,199	2,500	3,500	4,700	4,107	8,722	9,611	36,135
Lebanon	964	1,451	1,336	2,860	2,484	3,321	3,132	3,376	4,333	4,804	5,293	33,354
Jordan	913	274	238	547	937	1,984	3,544	2,622	2,829	2,385	2,628	18,901
Oman	83	5	122	26	111	1,538	1,597	3,332	2,359	2,211	2,436	13,820
Bahrain	364	80	217	517	865	1,049	2,915	1,756	1,794	257	283	10,097
Syrian Arab Republic	270	110	115	160	320	583	659	1,242	1,467	1,434	1,580	7,939
Iraq	-3	-6	-2	0	300	515	383	972	1,856	1,070	1,179	6,264
Yemen	6	136	102	6	144	-302	1,121	917	1,555	129	142	3,955
Kuwait	16	-175	4	-68	24	234	122	116	-51	145	160	526
Occupied Palestinian territory	62	19	9	18	49	47	19	28	52	33	36	371
Yemen (former Arab Republic)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yemen (former Democratic)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	148,735	114,040	101,345	117,180	174,590	215,769	283,113	336,922	372,739	301,367	332,073	2,497,871

Fuente: UNCTAD, IED En países con economías en desarrollo, 2010.

En Asia del Este, China es la referencia captando cerca del 33% del stock de IED en la última década, su activo comercio a impulsado el desarrollo de los países vecinos

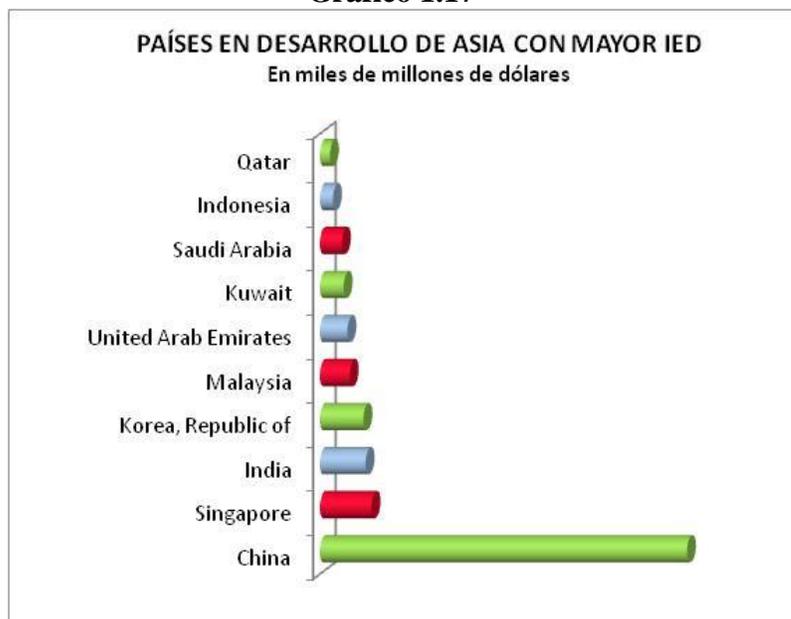
como el caso de Corea del Sur, Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia, Vietnam y Filipinas.

En el Sur de Asia, en cambio la referencia es la India, mercado atractivo por el número de habitantes, más de mil millones, aunque los países vecinos de la India no han podido aprovechar este crecimiento, principalmente por los problemas políticos y de terrorismo.

En los países de Asia Occidental, la restricción del crédito en el mercado financiero internacional y la contracción de la economía provocaron un fuerte descenso en la captación de IED, los países más afectados fueron Emiratos Árabes Unidos y Turquía que registraron un desplome en lo que a fusiones y adquisiciones transfronterizas se refiere, en tanto que países como Kuwait, el Líbano y Qatar demostraron estar mucho mejor preparadas a la crisis financiera internacional y presentaron un nivel normal de IED.

En Asia Occidental un papel muy importante desempeña la inversión interregional, misma que representan cerca del 70% de IED en los países del Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo. Los importantes proyectos de infraestructura que se está desarrollando hacen prever que en el corto y mediano plazo la IED, tendrá un notable repunte, aunque la IED proveniente de otras regiones del mundo seguirán siendo modestas principalmente hasta que la crisis de Dubai World haya pasado y se restablezca la total confianza en los inversores hacia esta región del planeta.

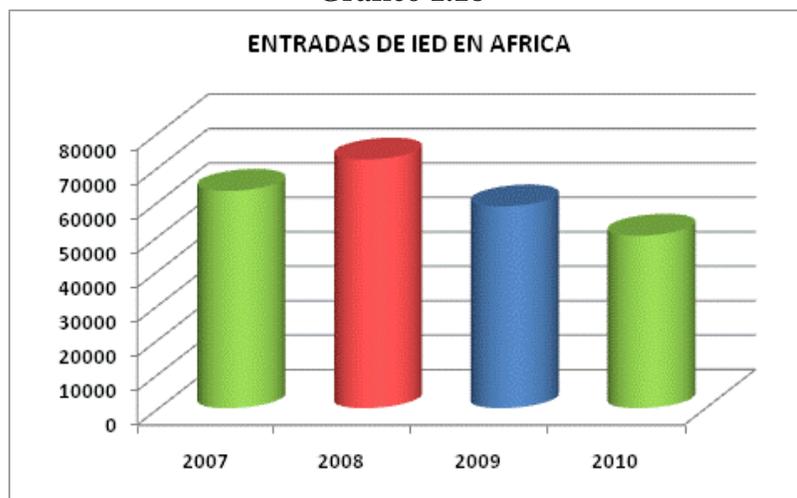
Gráfico 1.17



Fuente: UNCTAD, IED en países con economías en desarrollo, 2010

b) En África el panorama de IED registra un lento crecimiento,

Gráfico 1.18



Fuente: UNCTAD, IED en África, 2010

A tono a la tendencia mundial en el 2008, África alcanzó el nivel más alto de inversión de su historia llegando a los 72 mil millones de dólares y los 2 años posteriores la tendencia al contrario del resto de regiones de países en desarrollo (América Latina y Asia) ha sido hacia la baja registrando en el año 2010, 50 mil

millones de dólares de ingresos por IED, el monto más bajo de los últimos cinco años.

Gráfico 1.19



Fuente: UNCTAD, IED en África, 2010

Las expectativas para el continente más pobre del mundo son moderadamente alentadoras y se espera que en el mediano plazo África pueda superar los cien mil millones de dólares anuales en IED, cifra que aunque no es lo suficiente para combatir la pobreza en esta región sería un gran impulso para la economía Africana.

- c) **IED en Europa Sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI)**, después de casi toda una década de tendencia al alza en la niveles de recepción de IED, el 2009 a tono al resto de regiones del mundo tubo una notable caída del 43% respecto al 2008, reflejándose en mayor proporción en la región del CEI.

El sistema bancario en el área de CEI ha tenido un papel protagónico en lo que a la IED se refiere, la mayor parte de los banco existentes han sido creados bajo capital extranjero lo que refleja el interés y el atractivo financiero que para los inversionistas tiene esta región, aunque a raíz de la crisis económica en Grecia existe un cierto temor de que la fuerte presencia de bancos extranjeros pueda propagar riesgos sistemáticos en la región.

- d) Inversión Extranjera Directa en América Latina,** las perspectivas de IED en el 2010 reflejan una recuperación positiva respecto a 2 años consecutivos de caída en los flujos globales de inversión.

Históricamente, América Latina ha percibido grandes flujos de IED, para la década del setenta, la participación de la región como receptora de IED entre los países en desarrollo llegó al 50% según la CEPAL⁸². Para el 2006, este porcentaje se redujo a la mitad, esto es, cerca del 25%, en los últimos años, la participación de la región en las corrientes mundiales de IED fue en promedio del 11%, pero para el año 2006, se redujo al 8% a pesar de que las corrientes mundiales de IED se incrementaron en un 34% a pesar de ello América Latina una región considerada como de países con economías en desarrollo en la última década ha visto despuntar las corrientes de IED en la región, en efecto los niveles de IED en los últimos 3 años han llegado a cifras históricas, en el 2007 alcanzó a 163.6 mil millones de dólares y en el 2008 despuntó hasta los 183.2 mil millones de dólares, cifra que refleja el creciente interés de los inversionistas internacionales en la gran potencialidad en todos los órdenes de la región latinoamericana, si bien es cierto que siguiendo la tendencia de la IED en el 2009 producto de la crisis financiera mundial descendió hasta los 116.5 mil millones de dólares, en el 2010 la recuperación es evidente y la tendencia es positiva alcanzando los 141 mil millones de dólares; los años próximos se espera que la IED en América Latina llegue a cifras históricas que permitan encauzar un nivel de desarrollo sustentable.

América Latina es la región con mayor proyección mundial para las inversiones, su gran potencial en recursos naturales, materias primas y las condiciones macroeconómicas y sociales de la región la convierten en un mercado cada vez mas apetecido y prospero para la inversión.

⁸² CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe*, 2006. p. 4-5.

Cuadro 1.19

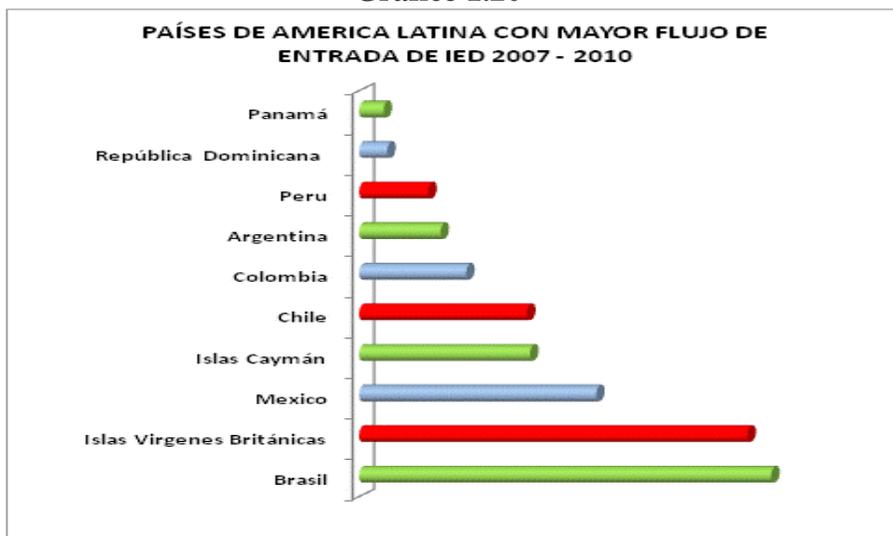
FLUJOS DE INGRESO DE IED EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE												
PAISES/AÑOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	STOCK IED 2000 - 2010
En millones de dolares												
América del Sur	57,056	37,851	28,209	22,936	37,139	44,248	43,837	71,562	91,670	54,754	66,416	555,678
Brasil	32,779	22,457	16,590	10,144	18,146	15,066	18,822	34,585	45,058	25,949	31,476	271,072
Chile	4,860	4,200	2,550	4,307	7,173	6,984	7,298	12,534	15,181	12,702	15,407	93,196
Colombia	2,436	2,542	2,134	1,720	3,016	10,252	6,656	9,049	10,583	7,201	8,735	64,324
Argentina	10,418	2,166	2,149	1,652	4,125	5,265	5,537	6,473	9,726	4,895	5,937	58,343
Peru	810	1,144	2,156	1,335	1,599	2,579	3,467	5,491	6,924	4,760	5,773	36,037
Uruguay	274	297	194	416	332	847	1,493	1,329	1,840	1,139	1,381	9,543
Venezuela	4,701	3,683	782	2,040	1,483	2,589	-508	1,008	349	-3,105	-3,766	9,256
Ecuador	-23	539	783	872	837	493	271	194	1,001	312	378	5,655
Bolivia	736	706	677	197	86	-288	281	366	513	423	513	4,210
Suriname	-148	-27	146	201	285	348	323	179	209	151	183	1,850
Paraguay	100	71	6	25	28	35	95	202	109	184	223	1,078
Guyana	67	56	44	26	30	77	102	152	178	144	175	1,052
Islas Malvinas	45	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	63
Centro América	20,282	31,932	25,554	18,923	27,176	26,162	25,811	34,819	31,360	17,644	21,402	281,064
México	18,098	29,774	23,636	16,579	23,811	22,351	19,946	27,440	23,683	12,522	15,189	233,030
Panamá	700	405	78	771	1,004	962	2,498	1,777	2,402	1,773	2,150	14,519
Costa Rica	409	460	659	575	794	861	1,469	1,896	2,021	1,323	1,604	12,071
Honduras	382	304	275	403	547	600	669	928	900	500	607	6,114
El Salvador	173	279	470	142	363	511	241	1,509	784	431	522	5,425
Guatemala	230	499	205	263	296	508	592	745	754	566	686	5,344
Nicaragua	267	150	204	201	250	241	287	382	626	434	527	3,568
Belize	23	61	25	-11	111	127	109	143	191	95	116	991
Caribe	20,335	10,651	4,751	4,097	30,907	5,509	24,909	57,231	60,164	44,157	53,562	316,274
Islas Vírgenes Británicas	9,877	3,483	1,472	3,111	17,606	-9,090	7,500	28,547	44,619	25,310	30,701	163,136
Islas Caymán	7,627	3,923	-196	-2,689	9,669	10,221	11,746	22,802	5,591	12,850	15,587	97,131
República Dominicana	953	1,079	917	613	909	1,123	1,085	1,563	2,971	2,158	2,618	15,988
Trinidad y Tobago	680	835	791	808	998	940	883	830	2,801	709	860	11,134
Jamaica	469	614	479	721	602	682	882	867	1,437	1,062	1,288	9,101
Bahamas	469	493	312	642	443	563	706	746	839	654	793	6,660
Antigua y Barbuda	67	112	136	179	95	221	359	338	173	139	169	1,989
Barbados	19	19	65	122	24	128	245	338	286	290	351	1,885
Santa Lucía	58	63	119	112	81	78	234	272	172	167	202	1,558
Saint Kitts and Nevis	99	90	83	78	63	93	110	134	178	139	168	1,236
Aruba	-128	-268	332	155	148	111	568	-95	195	80	97	1,194
Granada	39	61	64	91	66	70	90	152	144	79	96	951
Antillas Holandesas	-1	62	75	11	22	42	-22	234	266	117	142	948
San Vincent and las Granadinas	38	21	34	55	66	40	109	131	159	125	152	930
Anguilla	43	35	38	34	92	117	142	119	99	62	75	855
Turks and Caicos Islands	0	0	0	14	-15	108	58	97	99	95	116	572
Haití	13	4	6	14	6	26	160	75	30	38	46	417
Dominica	20	21	22	32	27	19	26	47	57	46	56	374
Cuba	-10	4	3	-7	4	16	26	30	36	31	37	168
Montserrat	2	1	1	2	2	1	3	7	13	7	8	46
TOTAL	97,672	80,435	58,514	45,955	95,221	75,919	94,557	163,612	183,195	116,555	141,381	1,153,016

Fuente: UNCTAD, Flujos de Ingreso de IED en América Latina, 2000 - 2010, disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.a>

Brasil es el mayor referente de la IED en América Latina aunque países como México, Chile, Colombia Argentina, Perú y Panamá, registran ingresos importantes de IED, dinamizando el mercado regional, un caso aparte son los flujos de IED en países del Caribe en donde las Islas Vírgenes Británica lideran ampliamente el nivel de ingresos de IED, seguido por las Islas Caimán y Republica Dominicana, propiciado por el atractivo natural existente en esta región del mundo y reafirmando

que la industria del turismo puede ser capaz de mover grandes inversiones en el mundo por sobre inversiones para explotación de recursos naturales, servicios manufacturas, etc.

Gráfico 1.20



Fuente: UNCTAD, Flujos de Ingreso de IED en América Latina, 2010.

Aunque Brasil es el principal receptor de IED en la región fue también el principal afectado con la crisis financiera mundial, misma que cayó drásticamente en el 2009 respecto del 2008 en un 42% registrando un drástico descenso en lo que respecta a las fusiones y adquisiciones transfronterizas, debido a las ventas de filiales extranjeras a empresas nacionales, pero la respuesta para el 2010 ha sido positiva, Brasil registra un considerable repunte del 21% y las perspectivas para los años próximos son alentadoras ya que México y Brasil siguen gozando de la preferencia de los inversores internacionales.

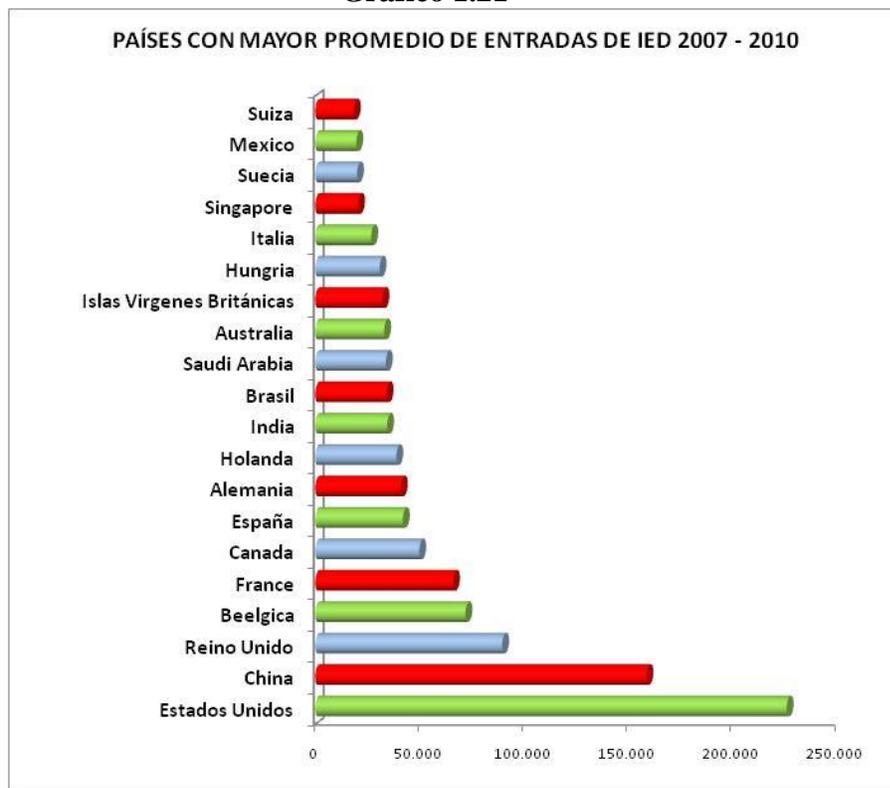
La desproporción en el crecimiento económico en países como Venezuela, Ecuador y Bolivia en relación a los demás países de la región, son un producto de la intensificación de los conflictos por la explotación de los recursos naturales en estos países, el incremento en las regalías que las empresas internacionales deben pagar por sus inversiones, la falta de flexibilización laboral, mano de obra no calificada, y sobre

todos los quebrantamientos en los contratos refleja inseguridad jurídica al inversionista extranjero por lo que prefieren invertir en otros países.

América Latina representa un gran atractivo para invertir especialmente en sectores estratégicos de la economía y de explotación de los recursos naturales, lo que ha generado fuertes controversias y conflictos internos ya que los países desarrollados son los que en los últimos años han usufructuado del rendimiento de cerca del 70% de la explotación de los recursos naturales.

1.12 Países con mayor IED, análisis comparativos con los países de la región

Gráfico 1.21



Fuente: UNCTAD, IED mundial, 2010.

Los 20 países en el mundo que en promedio concentran mayores niveles de IED en el período del 2007 al 2010 tiene a Estados Unidos en primer lugar con un promedio de 226 mil millones de dólares por año, China le sigue con 159 mil millones aunque la

diferencia en los flujos de IED entre estas 2 naciones todavía es considerable China cada vez acorta las distancias por lo que a mediano plazo podría liderar el entorno económico mundial por sobre los Estados Unidos de América; Reino Unido la primera potencia económica de Europa seguido de Francia, Canadá, España, Alemania y Holanda, en la ubicación 10 , 11 y 12 destacan 3 naciones pertenecientes a economías en desarrollo la India, Brasil y Arabia Saudita, en el puesto 14 Isla Vírgenes Británicas, 17 Singapur, 19 México es decir 7 economías en desarrollo se muestran entre los 20 mayores captadores de IED en el mundo lo confirma el incremento sustancial de la IED en economías en desarrollo principalmente en las denominadas economías emergentes.

Cuadro 1.20

IGRESOS DE IED PROMEDIO 2007 - 2010		
(En miles de millones)		
UBICACIÓN	PAÍS	VALOR
11	BRASIL	34,267
19	MEXICO	19,707
25	CHILE	18,956
30	COLOMBIA	8,892
39	ARGENTINA	6,758
46	PERU	5,737
65	PANAMA	2,025
71	COSTA RICA	1,711
73	URUGUAY	1,422
87	EL SALVADOR	811
91	HONDURAS	734
93	GUATEMALA	688
102	ECUADOR	471
103	BOLIVIA	454
125	PARAGUAY	180
126	GUYANA	162
175	VENEZUELA	-1,379
Fuente: UNCTAD, IED mundial 2007 - 2010		

En América Latina el comportamiento de la IED en estos últimos 4 años es diferente, 6 países que repuntan con mayores flujos de inversiones extranjeras y que figuran entre los 50 países con mayor IED del mundo (Brasil, México, Chile, Colombia, Argentina y Perú), otro grupo de países con un nivel importante de IED por año como (Panamá, Costa Rica, Uruguay, El Salvador, Honduras y Guatemala) que se ubican entre el puesto

65 y 93 y un tercer grupo que refleja niveles muy reducidos de IED entre el 2007 y 2010, Ecuador que apenas se ubica en el puesto 102, Bolivia 103, Paraguay 125, Guyana 126 y Venezuela como el principal afectado por la tan escasa captación de IED.

Analizando el comportamiento de los flujos de IED tomando en cuenta otros parámetro como por ejemplo la cantidad de habitantes de una país, su extensión territorial y su PIB, factores importantes que muestran otra óptica del comportamiento de la IED en América Latina ya que no es lo mismo invertir por ejemplo en Brasil un país de 202.2 millones de habitantes que en Uruguay de tan sólo 3.4 millones de personas.

Cuadro 1.21

RELACIÓN IED (PROMEDIO 2007-2010) / Nro. HABITANTES 2010				
Ubicación	País	IED	Población	IED per cápita
		En millones de dólares	En millones de personas	%
11	CHILE	13,956	17.0	82.09%
19	PANAMÁ	2,025	3.4	59.57%
25	URUGUAY	1,422	3.4	41.84%
30	COSTA RICA	1,711	4.5	38.02%
39	COLOMBIA	8,892	44.4	20.03%
46	PERU	5,737	29.0	19.78%
65	MEXICO	19,709	113.1	17.43%
71	BRASIL	34,267	202.2	16.95%
73	ARGENTINA	6,758	41.6	16.24%
87	EL SALVADOR	811	6.1	13.30%
91	HONDURAS	734	8.1	9.06%
93	GUATEMALA	688	13.7	5.02%
102	BOLIVIA	454	10.0	4.54%
103	ECUADOR	471	14.9	3.16%
125	PARAGUAY	180	6.4	2.81%
175	VENEZUELA	-1,379	27.4	-5.03%

Fuente: UNCTAD, IED mundial y Wikipedia, datos de población, 2010

El país con mayor IED per cápita en la región es Chile, seguido de Panamá y Uruguay en la 3 primeras pociones, países que no concentran un gran número de habitantes pero que tienen en promedio altos niveles de ingreso de IED, México y Brasil los 2 países con mayores flujos de IED en la región ocupan la ubicación 7 y 8 respectivamente, en el fondo de la tabla se mantienen Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela.

1.13 Principales países inversionistas.

La IED es un negocio predominante de los países del primer mundo, quienes concentran el monopolio del conocimiento mundial, desarrollo tecnológico, una gran capacidad productiva causa principal de su progreso económico, producto básicamente por el dinamismo de los mercados de los países de sector de la economía, los grandes capitales disponibles y su capacidad productiva genera una necesidad cada vez mayor de incursionar en nuevos mercados que les permita expandir y posesionar la economía a nivel global.

Cuadro 1.22

FLUJOS DE SALIDA DE IED EN ECONOMÍAS DESARROLLADAS												
AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	STOCK IED 2000 - 2010
AMERICA	187,318	160,925	161,741	152,302	338,282	42,939	269,200	453,594	411,985	287,190	315,908	2,781,384
Estados Unidos	142,626	124,873	134,946	129,352	294,905	15,369	224,220	393,518	330,491	248,074	272,881	2,311,255
Canada	44,678	36,029	26,773	22,924	43,347	27,538	44,401	59,637	80,797	38,832	42,715	467,672
Bermuda	14	23	22	26	31	31	579	439	696	283	312	2,456
ASIA	34,892	39,021	33,262	30,885	35,483	48,727	65,727	82,152	135,229	75,871	83,458	664,706
Japón	31,557	38,333	32,281	28,799	30,949	45,781	50,264	73,548	128,019	74,699	82,169	616,400
Israel	3,335	688	981	2,086	4,533	2,946	15,462	8,604	7,210	1,172	1,289	48,307
EUROPA	867,686	454,895	279,900	307,165	401,650	692,641	797,600	1,367,624	992,106	439,584	483,543	7,084,394
Francia	177,449	86,767	50,441	53,147	56,735	114,978	110,673	164,310	161,071	147,161	161,877	1,284,608
Reino Unido	233,371	58,855	50,300	62,187	91,019	80,833	86,271	318,403	161,056	18,463	20,310	1,181,068
Alemania	56,557	39,684	18,946	5,822	20,547	75,893	118,701	162,492	134,592	62,705	68,975	764,913
España	58,213	33,106	32,715	28,717	60,532	41,829	104,248	137,052	74,856	16,335	17,968	605,571
Holanda	75,635	50,592	32,019	44,034	29,164	131,816	65,034	28,405	20,062	17,780	19,558	514,101
Italia	12,316	21,472	17,123	9,071	19,262	41,826	42,068	90,778	43,839	43,918	48,310	389,982
Suiza	44,673	18,320	8,203	15,442	26,269	51,118	75,824	56,592	51,143	15,501	17,051	380,134
Bélgica	-	-	12,277	38,322	34,018	32,658	50,685	105,912	129,953	-15,064	-16,571	372,190
Luxemburgo	86,362	100,646	9,241	-41	6,935	9,039	7,179	62,954	16,585	14,957	16,453	330,311
Suecia	40,964	7,355	10,601	21,109	21,119	26,211	23,536	37,630	27,806	30,287	33,316	279,934
Noruega	9,505	807	5,761	6,063	5,316	21,966	21,326	13,646	29,506	34,203	37,624	185,723
Irlanda	4,629	4,065	11,025	5,549	18,069	14,313	15,324	21,146	13,501	20,750	22,825	151,197
Hungría	620	368	278	1,644	1,119	2,179	18,616	66,787	59,815	-6,886	-7,575	136,965
Austria	5,740	3,138	5,807	7,136	8,300	11,145	13,670	39,025	29,399	3,766	4,142	131,268
Dinamarca	26,549	13,361	5,687	1,215	-10,363	16,192	8,161	20,597	13,871	15,797	17,377	128,444
Finlandia	24,030	8,370	7,371	-2,279	-1,080	4,223	4,805	7,102	8,491	2,895	3,185	67,113
Portugal	8,132	6,262	-149	6,583	7,453	2,111	7,139	5,490	2,741	1,294	1,423	48,479
Polonia	17	-89	229	305	900	3,406	8,864	5,405	2,921	2,852	3,137	27,947
Islandia	394	351	323	372	2,561	6,690	5,505	10,109	-4,323	1,354	1,489	24,824
Grecia	2,137	616	655	412	1,029	1,468	4,045	5,246	2,418	1,838	2,022	21,886
Chipre	169	245	509	572	690	550	887	1,240	3,893	5,110	5,621	19,485
República Checa	43	165	206	206	1,014	-19	1,468	1,620	4,323	1,340	1,474	11,841
Estonia	61	202	132	155	269	691	1,107	1,746	1,112	1,542	1,696	8,712
Slovenia	65	144	151	476	550	644	863	1,802	1,366	868	954	7,883
Slovaquia	29	65	11	247	-21	150	511	600	258	432	475	2,755
Lituania	4	7	17	38	263	346	291	597	336	217	239	2,355
Rumania	-13	-16	17	41	70	-31	423	279	274	218	240	1,501
Malta	20	9	-26	545	7	-21	30	20	292	111	122	1,109
Letonia	12	18	3	49	110	128	170	369	243	-23	-25	1,055
Bulgaria	3	10	27	26	-206	310	177	270	707	-136	-150	1,037
OCEANIA	4,831	12,591	7,868	19,243	10,246	-32,658	25,578	20,525	32,580	18,020	19,822	138,647
Australia	4,221	13,675	7,497	18,364	10,702	-31,137	25,396	16,822	32,819	18,426	20,269	137,053
Nueva Zelanda	610	-1,084	372	880	-456	-1,521	182	3,703	-239	-406	-447	1,594
TOTAL	1,094,727	667,431	482,772	509,596	785,662	751,649	1,158,105	1,923,895	1,571,899	820,665	902,732	10,669,132

Fuente: UNCTAD, IED mundial, 2010

Los países con economías desarrolladas son los principales actores de las inversiones directas en el mundo, el 82% de las inversiones realizadas en la primera década del siglo XXI provienen de este grupo de economías, siendo los Estados Unidos de Norteamérica el país con mayor flujo de inversiones, en promedio 227 millones de dólares al año.

Gráfico 1.22



Fuente: UNCTAD, IED mundial, 2010

Dentro de las economías desarrolladas los 10 países con mayor stock de inversiones al exterior en el período 2000 – 2010 están los Estados Unidos como el mayor referente de la región y del mundo con 2.3 billones de dólares invertidos, en la Unión Europea Francia lidera el nivel de inversiones de la región con 1.3 billones de dólares casi la mitad de la inversión de los Estados Unidos, pero la más importante en Europa, seguida muy de cerca por el Reino Unido con 1.2 billones de dólares y Alemania con 7.6 mil millones de dólares, en el quinto lugar se ubica Japón país Asiático con 6.6 mil millones de dólares.

Aunque el dinamismo de la economía de los países desarrollados provocaba que la mayor parte de los flujos de IED se concentraba en los países del primer mundo, en la actualidad la tendencia ha disminuido a favor de la inversiones en nuevos mercados principalmente de los países con economías emergentes y en desarrollo que para el año 2010 concentran el 53% de los flujos de entrada de IED mundial.

Según una encuesta realizada por la UNCTAD⁸³ a 236 multinacionales y 116 agencias de inversión sobre donde prefieren invertir sus fondos hasta el año 2012 el resultado fue el siguiente:

1.- China como una prioridad. El vigoroso crecimiento del país, la fortaleza de su mercado interno y su creciente apertura a los mercados mundiales son los atractivos que figuran por los ejecutivos.

2.- La India se encuentra entre las 10 economías más grandes del mundo, llama la atención a la producción de la agricultura y la manufactura, la tercera más grande en Asia.

3.- Brasil. Las materias primas y el fuerte dinamismo del mercado interno brasileño son los principales atractivos.

4.- EE.UU.- El país lucha para deshacerse de las cicatrices dejadas por una de las más graves crisis de su historia. Uno de ellos fue la pérdida de los inversores, que emigraron buena parte de sus recursos a las economías en expansión.

5.- Rusia.- El país atrae la atención de los inversores en el sector manufacturero y la expansión de la producción petrolera a gran escala. Actualmente Rusia es el segundo mayor productor de crudo del mundo.

6.- Gran Bretaña.- Entre los países de la UE, el Reino Unido fue uno de los menos afectados por la crisis financiera del 2009, la fuerza de los bancos británicos y la madurez de sectores como la industria siguen atrayendo la atención de los inversores.

7.- Vietnam.- La presencia de esta y otras economías emergentes entre los primeros puestos revela un efecto de la crisis. Muchas empresas han decidido apostar por la fuerza de estos mercados en detrimento de las economías frágiles.

⁸³ UNCTAD, *Inversión Extranjera Directa Mundial*, 2010, p.85.

8.- Alemania.- Sede de dinero de la UE, el país absorbe el impacto de la crisis, y sigue fuerte como la mayor economía del bloque, el mercado Alemán atrae la atención de los inversores debido a la importancia de sus bancos y sus empresas multinacionales de diversos sectores como el automotriz y las telecomunicaciones.

1.14 Principales áreas de inversión

Las áreas más afines para la IED constituyen una referencia del potencial del mercado que una región representa respecto de los capitales extranjeros, en Sudamérica desde el año 2007 al 2010, Brasil, Chile y Colombia fueron los principales receptores y concentraron el 84% de dichas corrientes de IED.

Aunque en el 2010 los flujos de IED mostraron una recuperación importante del 21% en Sur América, en el 2009 la crisis económica internacional repercutió fuertemente, la caída más notoria de la subregión se registró en el Brasil, cuyas corrientes de IED bajaron un 42% con respecto al récord histórico del 2008 y llegaron a 25.949 millones de dólares, lo que equivale al 34% de la IED recibida en América Latina y el Caribe.

En gran parte, esta caída es atribuible a la contracción de los flujos de IED hacia los sectores primario y de servicios de un 38.75% y un 39%, respectivamente. La drástica reducción de los flujos hacia el sector primario hizo que su participación en el total de IED recibida pasara del 29,2% en 2008 al 13,1% en 2009, registrando un incremento al 17.2% en el 2010. Por otra parte, la fuerte desaceleración de la economía brasileña, cuyo crecimiento pasó del 5,1% en 2008 al -0,2% en 2009, desincentivó la IED en busca de mercados y afectó especialmente la inversión dirigida al sector de servicios, que registró una contracción de más del 50% en los rubros de servicios financieros, construcción y actividades inmobiliarias.⁸⁴

Chile, que es el segundo mayor receptor de la región en 2010, recibió 12.702 millones de dólares por concepto de IED, un 16% menos que en 2008, en el 2010 esta cifra alcanzó el tope más alto en la historia de Chile 15.407 millones de dólares, siendo el país con mayor IED per cápita de la región.

⁸⁴ CEPAL, La IED en América Latina y el Caribe, 2010, p. 92.

La IED en Chile se dirigió principalmente al sector de servicios, donde se destaca la compra de la cadena chilena de supermercados Distribución y Servicio S.A (D&S) por parte de la Estadounidense Wal-Mart en unos 2.000 millones de dólares. La IED en minería, una de las principales actividades receptoras, tuvo una caída importante del 57% a consecuencia de los bajos precios del cobre prevaletentes en la mayor parte de 2009. Aun así, algunas empresas se esforzaron por mantener una parte de su inversión y prepararse para una mejoría de las condiciones económicas en el futuro. Cabe destacar que el número de proyectos de IED anunciados en el área de energías alternativas y renovables ha seguido aumentando y pasó de 7 en 2008 a 14 en 2010. Este proceso estuvo liderado por grandes empresas como Delec (Italia), Endesa (España) y GDF Suez (Francia).⁸⁵

En Colombia, las corrientes de IED cayeron un 32% con respecto al 2008 y en el mismo porcentaje se recuperaron para el 2010.

El sector primario representó el 51% del total de las corrientes recibidas en el 2010. La IED en el sector petrolero se redujo un 22%, pero este descenso fue compensado con un aumento del 72% en el sector minero, que recibió 3.094 millones de dólares gracias a las reinversiones en dicho sector y a las inversiones recibidas principalmente en el área de extracción de carbón. En consecuencia, las corrientes al sector primario representaron el 80% de la IED recibida en el país en 2010. El alto porcentaje de territorio inexplorado del país, sólo se han realizado avances geológicos en un 15% al 20% del territorio, mientras que cerca del 80% aún no ha sido explorado en detalle por lo que siguió motivando la inversión de importantes empresas transnacionales del sector. Por otra parte, los sectores más afectados en términos de IED 2009 y que presentan una leve mejora fueron el de manufactura y el de transporte, almacenamiento y comunicaciones, que cayeron un 69% y un 60%, respectivamente, con respecto a 2008, y que se recuperaron en un 20 y 31% respectivamente para el 2010.⁸⁶

1.15 Impacto de la IED en los países en vías de desarrollo

El nivel del impacto de la IED dependen de una gama de factores de los países receptores como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la IED y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales.

⁸⁵ SANCHEZ, Roberto, José, *Análisis de la IED en los países del Mercosur*, 1^{ra}. Edición, Editorial los Andes, Santiago, Chile, 2009, p. 171.

⁸⁶ CEPAL, Op. Cit. p. 112.

Una inversión extranjera bien orientada permite a los receptores aumentar la productividad y la competitividad a través de la promoción de exportaciones basada en economías de escala, con este hecho se ampliara el requerimiento de mano de obra calificada, capaz de asumir y adaptar nuevas tecnologías a las condiciones del país, situaciones que se traducirán en un bienestar nacional, por favorecer mercados de competencia perfecta que ofrezcan calidad, precios y que aumenten la capacidad industrial productiva del país.

La realidad es que los beneficios económicos individuales conseguidos por los poco solidarios objetivos de las transnacionales han arrasado con la estabilidad social de los países, deteriorando el medio ambiente por la utilización de tecnologías que generan un alto nivel de contaminación, aumentando considerablemente el desempleo en la región pues se ha encaminado a la privatización y ha logrado la pauperización de la condiciones laborales, por la flexibilización incontrolada a la que se han expuesto los países por atraer nuevos flujos.

1.16 Estrategias adoptadas por los países con mayor IED

La competencia por atraer la IED ha provocado que muchos países desarrollen estrategias orientadas al incrementar los volúmenes de inversión, los países que se han destacado por el desarrollo de estrategias innovadoras corresponden principalmente.

A países emergentes que cuentan con gobiernos pragmáticos, que no copian las estrategias de otros países, que son cada vez más competentes, creíbles y comprometidos con prioridades claras y estimulan los altos niveles de inversión, empleo, competencia y movilidad de recursos, aminorando los impactos negativos del cambio y asegurando la inclusión social.⁸⁷

El papel del gobierno en la generación de políticas económicas es controversial, muchos creen que el gobierno no debe intervenir en la economía, que esta se regula sola, pero en materia de inversiones la experiencia ha demostrado que la intervención del gobierno es fundamental, sobre todo en la implementación de políticas públicas que permitan impulsar el desarrollo de una nación.

⁸⁷ ZERMEÑO, González, Ricardo, *Estrategias para atraer la inversión extranjera a la industria del TIC en México*, 2^{da}. Edición, Editorial Selec Estrategia, México D.F. México, 2008, p.235.

El crecimiento de un país es un proceso a largo plazo, que requiere de paciencia, perseverancia, de compromiso para el cual los gobiernos y la sociedad en general deben unir esfuerzos para marchar por un sólo camino (acuerdo nacional) que lleva al progreso; Los gobiernos deben articular el fin común a través de la implementación de estrategias que deben orientarse a:

- **Mayor apertura e integración a la economía mundial.-** La apertura comercial implica más grandes y mejores mercados que incentivan la IED, los tratados de comercio, integración, seguridad jurídica, la reducción de barreras arancelarias dan muestras del ánimo de una nación hacia la apertura comercial e integración a los mercados internacionales.
- **Estabilidad macroeconómica.-** Reducción de: la inflación, tasa de interés del sistema financiero, desequilibrios en la balanza de pagos, estabilidad política fiscal, inversión social, incentivo a la producción PIB, distribución de la riqueza, nivel de salarios.
- **Adecuada política fiscal.-** Reglas claras, fomento de incentivos tributarios que impulsen la inversión extranjera.
- **Inversión pública e infraestructura.-** Los gobiernos deben contribuir con la inversión pública sobre todo en el talento humano existente en el país como la razón de ser de todas las políticas públicas e incrementar la inversión social en educación, salud, vivienda, alimentación, así también invertir en infraestructura como el mejoramiento de carreteras, puentes, puertos y aeropuertos, instituciones públicas, etc.
- **Alta movilidad de recursos.-** Los recursos generan riqueza por lo que las políticas públicas deben orientarse a reactivar la productividad de los recursos (capital, trabajo)

- **Capacitación de mano de obra y flexibilización laboral.** El talento humano es la principal riqueza que dispone un país, en la medida como se la eduque, capacite dependerá el desarrollo, El sistema puede no estar generando las suficientes fuentes de empleo para el número de personas en capacidad de trabajo de un país, pero las personas capacitadas con un alto nivel de preparación generalmente se vuelven proactivas y emprendedoras.

Es indiscutible que el progreso de un país se fundamenta en el desarrollo de la educación, ciencia y tecnología; elementos claves que deben operar de manera integrada y coordinada hacia el despegue y avance de nuestros pueblos, con miras a lograr una mejor calidad de vida en armonía con el entorno natural.

No en vano se afirma, que en la actualidad la principal fuente de riqueza no son los grandes armamentos, ni la sola posesión de los recursos naturales, ni siquiera el dinero como tal, es el conocimiento, reflejo de la calidad del talento humano con que cuenta un país. Por algo se asevera que el uso de la ciencia y la tecnología se ha hecho tan imprescindible, que las sociedades sólo podrán vivir y sobrevivir en el futuro en la medida en que sean capaces de apropiarse del conocimiento.

Países como Japón, potencia económica mundial (cuyo éxito económico se halla estrechamente ligado a la eficiencia de sus escuelas primarias y secundarias), y aquellos del Sudeste Asiático, recientemente industrializados, llamados “Los Siete Dragones” (entre los que se encuentran Corea, Taiwan y Singapur), han avanzado precisamente por una agresiva inversión en su recurso humano, investigación científica y desarrollo tecnológico. Por ejemplo, Corea del Sur respalda este avance en el hecho de haber pasado de un 22% de alfabetización a un 99% en el lapso de tres décadas; así mismo incrementó en menos de veinte años, el porcentaje de inversión en Investigación y Desarrollo, pasando del 0.1% a un 1.9% [...] ⁸⁸

- **Tasas de ahorro interno.-** El ahorro que un país puede genera es una garantía de estabilidad económica que ayuda afrontar sin mayores contratiempos períodos de bajas índices de producción y poco IED, los países deben garantizar su crecimiento económico básico con sus propios recursos para no depender de los flujos de capitales extranjeros que generalmente se caracterizan por ser intermitentes. “El crecimiento económico de China se ha distinguido por dos características

⁸⁸ CASTILLO, Sánchez, José, *Manual para la formación de Investigadores*. 2^{da}. Edición, Colección Aula Abierta, San José, Costa Rica, 2004. p.16

sobresalientes: una tasa de ahorro interno excepcionalmente elevada y una inversión extranjera directa muy cuantiosa.”⁸⁹

- **Capacidad de acción y credibilidad de la gestión.-** La capacidad de acción está encaminada básicamente a la gestión concreta que los gobiernos pueden desarrollar en miras de alcanzar los objetivos establecidos especialmente en el contexto económico, por ejemplo el control de la inflación, la inversión pública, las políticas de incentivo tanto internas como externas, entre otras, medidas que no deben quedar simplemente en palabras o en teoría, y mucho menos en las buenas intenciones, la capacidad de gestión es importante sobre todo cuando la disponibilidad de recurso es limitada.

Reforzar la capacidad potencial de acción de un Estado no es una tarea fácil. Resulta muy importante incidir en la capacitación de los trabajadores del Estado y concientizarlos de la necesidad de un cambio temporal en la gestión de un bien común, con el fin de mejorar la eficiencia y la eficacia en la provisión de bienes y servicios públicos. También hay que incidir en la necesidad de proporcionar una cantidad de recursos suficiente para garantizar el éxito de los esfuerzos de modernización realizados por el aparato estatal con vistas a mejorar la prestación de los bienes y servicios comunes que conforman las políticas públicas. La clave del éxito de las políticas públicas en su provisión de bienes y servicios públicos reside en contar con las reglas y normas que aseguren los incentivos suficientes para que los organismos estatales y los funcionarios y trabajadores públicos busquen el bien común.⁹⁰

- **Estabilidad Política.-** Las pugnas ideológicas especialmente en América latina y en particular en el Ecuador han afectado negativamente al desarrollo del país, los intereses de ciertos sector económicos y políticos se han privilegiado por sobre los intereses de todo el pueblo, las constantes crisis políticas que han provocado que en menos de 10 años se ha desestabilizado a varios gobiernos y que en 15 años (1996-2011) el Ecuador haya tenido 11 presidentes, es la muestra del frágil sistema político de la nación. Ideologías que proclaman tendencias de izquierda y derecha cuando en

⁸⁹ DEVLIN, Robert y otros, *El impacto de China. Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe*. 1^{ra}. Edición, Editorial América, Los Angeles, E.E.U.U. 2007, p.53.

⁹⁰ RUIZ, Carmen, *Políticas socio laborales: un enfoque pluridisciplinario*, 1^{ra}. Edición, Editorial UOC, Puebla, México, 2004. p.38

la realidad todas buscan llegar a un mismo objetivo, el desarrollo y bienestar de la sociedad, por lo que se hace imprescindible un pacto político de largo plazo con objetivos, claros y definidos; que estén por encima de las corrientes ideológicas de los gobiernos de turno y así tener un horizonte promisorio y lleno de expectativas.

- **Combate a la corrupción.-**

La corrupción desvirtúa y lastima el Estado tan necesario en la época actual. Así mismo, la población con menos recursos es afectada de manera desigual por prácticas corruptas porque los pobres disponen de menores recursos para participar en este “mercado alterno”. Por consiguiente, el fortalecimiento del Estado y el buen gobierno se requieren no sólo para el crecimiento económico en general, sino también para combatir la pobreza y acercarnos a la justicia social.⁹¹

- **Estabilidad Jurídica.-** Un marco jurídico confiable y estable es la base del desarrollo de toda sociedad, países en donde reina la injusticia, las normas son violadas permanentemente, establecidas bajo dedicación especial a ciertos actores sociales, reestructuradas permanentemente, contratos irrespetados en forma arbitraria, alejan no sólo los flujos de entrada de IED sino el desarrollo en general del país, por lo que se hace necesario un acuerdo nacional para reestructurar el sistema jurídico a través de un conjunto de normas que no cambien en un plazo de por lo menos 15 a 20 años para garantizar reglas claras y permanentes, a demás reorientar los esfuerzos a combatir la impunidad jurídica y el ágil despacho de trámites judiciales ya que no hay peor justicia la que llega tarde.
- **Disponibilidad de capital semilla.-** Una de las estrategias importantes que los Estados pueden adoptar para captar mayores flujos de IED, está en alcanzar convenios en donde la participación activa del Estado o productores privados nacionales a través de un capital inicial y/o condiciones preliminares fomenten la inversión extranjera como complemento de los grandes proyectos de inversión de los capitales extranjeros o también iniciativas de emprendedores extranjeros sin mayores

⁹¹ CALVA, José, Luis. *Democracia y Gobernabilidad*, volumen 15, Editor Miguel Ángel Porrúa, México D.F. México, 2007, p.242.

capitales pero con muchas ideas deben ser respaldados también por los gobiernos locales.

- **Mejoramiento de la calidad de vida de la población.** El objetivo general de desarrollo debe enmarcarse en la mejora de la calidad de vida de su población, a través de una mejor y equitativa distribución de la riqueza, la inversión social, mayor productividad; Una población con una calidad de vida digna y sustentable es un imán para atraer a la IED, mercados activos con un alto poder adquisitivo de sus habitantes sin duda atrae mayores flujos de IED.
- **Mejoramiento del prestigio e imagen del país.-** El prestigio e imagen de un país es trascendental, el posicionamiento que un país tiene en el exterior influye en la captación de IED, los inversionistas buscan países con un buen prestigio, con una sociedad madura, educada, con deseos de superación, comprometida con el desarrollo del país.
- **Implementación de políticas ambientales y sociales.-** La conciencia mundial sobre el cuidado del medio ambiente y el respeto a los derechos humanos abre oportunidades, los inversionistas extranjeros buscarán países que se preocupen por la naturaleza, por las personas, por el bienestar de la sociedad y su entorno.

Diversas son las estrategias que los gobiernos deben adoptar con el fin de impulsar el crecimiento, los países frecuentemente se enfrentan a retos y oportunidades diferentes, según la fase de desarrollo en que se encuentran por lo que los gobiernos deben adecuar sus políticas según sus necesidades.

Ejemplo de estrategias para promoción de inversión extranjera directa⁹²

Alemania

- Pérdidas económicas de un ejercicio fiscal se puedan compensar con los beneficios de los ejercicios siguientes.
- Compensación de las pérdidas de un ejercicio con las ganancias de los 2 ejercicios anteriores hasta un límite de 10 millones de marcos alemanes.

Francia

- Atraer talento y experiencia del exterior
- Mejoras al sistema tributario
- Incrementar la inversión en investigación desarrollo y la innovación
- Iniciativas en sectores específicos facilitando la radicación de subsidiarias importantes y centros de investigación y desarrollo de empresas transnacionales.
- Aumento de la competitividad de Francia como centro financiero de Europa.
- Lanzamiento de campañas internacionales que tienen como propósito mejorar la imagen de Francia en el entorno internacional.

Irlanda

- Enfoque en la atracción de inversiones orientadas a la exportación.
- País con la menor carga tributaria de toda Europa 12,5%, con la que se grava a todas las empresas (con ciertas restricciones)
- Apoyo financiero directo para la contratación, la capacitación, investigación, el desarrollo y adquisición de activos fijos.
- Alto nivel de mano de obra calificada.
- Exenciones tributarias.

⁹² CORNEJO, Andrés, *Estrategias para incentivar la IED*, Editorial Mendizábal, Bogotá, Colombia, 2008, p. 58 a 71.

Corea del Sur

- Educación masiva, mano de obra calificada.
- Incentivo de la IED en el sector industrial y tecnológico.
- Economía basada en la innovación y el perfeccionamiento tecnológico en ramas de actividad de alto valor agregado y sofisticadas desde el punto de vista tecnológico.
- Impulso de la investigación y desarrollo.
- Inversión en el exterior para asegurar la disponibilidad de recursos naturales y conseguir acceso a los mercados más importantes.

Argentina

- En el 2007 comenzó a funcionar “Prospera”, el organismo internacional de promoción de inversiones Argentinas, que tiene entre sus actividades misiones al exterior y en un centro de información y asesoramiento a potenciales inversores. En términos de ambiente de negocios, es relevante la decisión de eliminar la doble indemnización para el despido de trabajadores, regulación que regla desde el 2002⁹³

Brasil

- Brasil Equitativo, incremento en la calidad de educación, gasto en salud.
- Mejora de la imagen del país en el exterior

Uno de los principales avances fue la adopción del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) con el que se intenta garantizar las condiciones necesarias para el crecimiento sostenible a mediano y largo plazo a través de mejoras en el acceso al crédito, mejoras en el ambiente de inversiones, fomento a las inversiones en infraestructura, perfeccionamiento del sistema tributario y medidas fiscales de largo plazo. Entre otras medidas, se adoptó un régimen tributario especial para la adquisición de maquinas y equipos utilizados en obras de infraestructura, se implantaron fondos de inversión para proyectos de infraestructura y se licitaron varios proyectos.⁹⁴

⁹³ CEPAL, Op. Cit. 2010, p. 34.

⁹⁴ Idem., 79

Colombia

Se adoptaron una serie de medidas para mejorar la protección al inversionista y el acceso a terceros mercados: “exigencia de transparencia en las transacciones entre empresas vinculadas, agilidad en el pago de impuesto con la implementación de declaraciones fiscales electrónicas, reducción progresiva del impuesto sobre la renta y simplificación de las reglas de contabilidad, extensión de los horarios de operación de puertos, una política selectiva en la inspección aduanera, reducción de los tiempos en el manejo de carga en puertos y terminales; creación de zonas francas especiales o uniempresariales; avances en la negociación y firma de tratados de libre comercio con capítulos de promoción y protección recíproca de inversiones; avances en negociaciones de acuerdos para evitar la doble tributación, impulso a la promoción de beneficios para los inversionistas en especial a los contratos de estabilidad jurídica; presentación al congreso del proyecto de la ley que crea las zonas libres de segunda vivienda.”⁹⁵

1.17 Perspectiva de afluencia de capitales en América Latina

El panorama a corto plazo de los flujos de IED son alentadores después de una brusca caída en el 2009 mostró una leve recuperación en el 2010 y las perspectivas hacia el 2011 y 2012 indican que el crecimiento de la IED continuará, aunque es muy poco probable que alcanzase cifras para superar los niveles históricos más altos, de todos modos el crecimiento está condicionado en general a la fragilidad de la recuperación de la economía mundial

Las economías en desarrollo por primera vez en el 2010 superaron la captación de IED, aunque esta captación no es proporcional al nivel de inversión ya que las economías en desarrollo sólo invirtieron la cuarta parte de las salidas mundiales de IED. El crecimiento de IED en los países en desarrollo se debe al impulso a la atracción de capitales foráneos debido el impacto positivo real que los flujos de IED han tenido en las economías locales, el reto está en conseguir un equilibrio entre las políticas de liberalización frente a las regulaciones entre el Estado y los Inversores.

⁹⁵ CEPAL, Op. Cit. 2010, p. 80.

- **Rápida expansión de los Acuerdos internacionales de Inversión AII**, en la actualidad existen más de 5.900 acuerdos internacionales lo cual indica que los países se están preocupando por realizar convenios de inversión como factor que garantice la estabilidad, la coherencia y la interacción con otros ámbitos normativos.
- **Creciente inversión en tecnologías limpias.**- Las consecuencias que el calentamiento global está provocando en el mundo entero ha orientado a que las nuevas tendencias mundiales den mayor énfasis en la inversión de tecnologías limpias que coadyuven a la protección del medio ambiente.

La idea es contribuir a las iniciativas mundiales para combatir el cambio climático mejorando los procesos de producción, e invirtiendo más capitales en tecnologías limpias y menos contaminantes.

El potencial de la inversión en tecnologías de bajo carbono es enorme, aunque todavía los montos son reducidos representando menos del 10% de los flujos de IED a nivel mundial, las perspectivas indican que el mundo evoluciona hacia una economía de bajo carbono y protección del medio ambiente.

Esta nueva tendencia mundial constituye una fuente de grandes oportunidades sobre todo para los países que registran bajos niveles de IED, estableciendo estrategias para impulsarla, según el informe de la UNCTAD⁹⁶, las estrategias se deben orientar a:

1. Establecer estrategias de promoción de inversiones limpias
2. Facilitar la difusión de tecnología limpia
3. Lograr la contribución de los AII a la mitigación del cambio climático
4. Armonizar la divulgación de información sobre las emisiones de gases de efecto invernadero por parte de las empresas
5. Establecer un centro internacional de asistencia técnica de bajo carbono

⁹⁶ UNCTAD, Op. Cit. p. 10.

1.18 Competencia por la atracción de la inversión extranjera directa.

Los efectos positivos reales que la IED genera, tales como la transferencia de tecnología, el incremento en el flujo de divisas y generación de fuentes de trabajo son los principales factores que justifican la mayor captación de IED, por lo que cada vez los gobiernos de los diferentes países buscan generar nuevas políticas para atraer la inversión extranjera, dentro de su campo de acción los incentivos más utilizados son los de materia fiscal y financiera que pretenden hacer más rentables las inversiones de las empresa extranjeras.

La competencia por atraer la IED hacia un país obliga a los gobiernos a invertir más sobre todo en obras de infraestructura como base para la inversión así como orientar sus políticas a la estabilización de la economía, fomentar la seguridad jurídica, planificar a largo plazo, medidas que tienen un efecto positivo para la IED, pero con el objeto de captar IED en menor tiempo muchos gobiernos optan por una serie de incentivos fiscales y financieros que pueden llegar a desembocar en desequilibrios económico internos. Aunque los gobiernos pueden llegar a justificar los incentivos fiscales y financieros ya que de alguna manera cubre la brecha entre los beneficios privados y sociales de su inversión, sin embargo la competencia por la IED podría tener efectos negativos sobre las economías receptoras, ya que los costos en que tendrían que incurrir por atraer un monto dado de IED podría exacerbarse si todos los gobiernos actúan de una manera similar, y así disolverse los beneficios originales.

Los fuertes incentivos y ventajas ofrecidos a los inversionistas extranjeros no siempre han sido efectivos para captar mayores flujos de IED, por el contrario una política de gobierno orientada al fortalecimiento de sus economías podría atraer no sólo la IED sino fomentar la inversión interna que puede propiciar a la larga un efecto positivo sobre la economía.

CAPITULO 2

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR

2.1 Reseña Histórica

El Ecuador desde sus inicios como República en 1830 ha configurado su economía con base a un modelo agro exportador, así como también por la explotación de recursos naturales para su desarrollo, ya ha finales del siglo XIX, el Ecuador se erigía en el mundo como uno de los principales exportadores de Cacao del mundo, como la principal fuente de ingresos del país, para el nuevo siglo nuevos proyectos de inversión se configuraban, aunque la IED era escuálida para la época, compañías extranjeras establecían sus intereses de invertir en el Ecuador principalmente en áreas estratégicas, como la explotación de recursos naturales, petróleo, minería, y producción agrícola que pasaron a constituirse como sectores de interés para el inversionista extranjero.

Las inversiones que dominaban la escena eran las norteamericanas que ascendían en 1930 a casi 21 millones de sucres.

Sin embargo, hay que considerar la llegada de algunos capitales, desde principio del siglo XX, que empezaron a explotar las riquezas naturales e iniciaron en algunos casos proyectos relativamente ambiciosos de explotación minera o agrícola. En la década de los treinta ya eran varios los contratos mineros y petroleros, [...] varios grupos internacionales: Anglo Ecuadorian Oilfields Limited, Ecuador Oilfields Limited, Carolina Oil Company, International Petroleum Company, Concepción Ecuadorian Oilfield, Limited y Petropolis Concepción Oil Company, [...], la Anglo Saxon Petroleum Company Limited, afiliada a la Royal Dutch Shell, [...], todas dedicadas a las actividad petrolera y en pocos casos buscando caucho, balsa y oro principalmente en la región Amazónica.

Otra de las más destacadas compañías extranjeras fue la South American Development Company, subsidiaria de la Vanderbilt. Conocida simplemente como la SADCO, se dedicaba a la explotación aurífera en Portovelo, provincia de El Oro, [...].⁹⁷

La explotación de los recursos naturales ha sido el principal motivo de inversiones extranjeras en el Ecuador, actividad muy poco desarrollada principalmente en los inicios

⁹⁷ ACOSTA, Alberto, *Breve Historia Económica del Ecuador*, 2^{da}. Edición, Corporación Editora Nacional, Quito, Ecuador, 2004. p. 95 y 96.

del siglo XX, y que representaba una gran fuente de riqueza para las compañías extranjeras.

Un caso digno de mención es la Empresa Eléctrica del Ecuador (EMELEC), instalada en el país a los pocos días de la transformación política de julio de 1925, cuando jóvenes oficiales acabaron con la dominación plutocrática, para producir, transmitir y distribuir el fluido eléctrico, la municipalidad Guayaquileña otorgó algo así como una concesión a un grupo de inversionistas norteamericanos, dispuestos a “arriesgar”, sus capitales en el país durante sesenta años, a cambio del 2% sobre el producto bruto del suministro de energía. Recibieron a demás, terrenos gratuitos, caminos, calles, plazas o lugares públicos. Igualmente el cabildo porteño se comprometió a que ninguna entidad les cobrara impuestos, contribuciones o cargas de ninguna especie.

Por 41 años la corriente eléctrica fue suministrada por esta “arriesgada” empresa, en las condiciones contractuales iniciales, hasta que, en 1966, cuando agonizaba el triunvirato militar, se expidió un decreto, por el cual se le garantizó adicionalmente, un rendimiento neto mínimo de 9.5% sobre su capital invertido en dólares. Porcentaje que no podía ser afectado por concepto alguno, ni siquiera por razones tributarias. En los años sesenta, durante el gobierno “revolucionario y nacionalista” de las Fuerzas Armadas, EMELEC consiguió que estas disposiciones excepcionales se incluyeran en la Ley Básica de electrificación, expedida en 1974. Con lo cual se le exoneró en el pago de impuestos a las transacciones mercantiles y servicios, manteniendo el porcentaje establecido de rentabilidad mínima.⁹⁸

El caso de EMELEC es un ejemplo de cómo el Ecuador por propender a su desarrollo en la generación eléctrica, que hasta la actualidad sigue siendo insuficiente, facilita el acceso de los inversionistas internacionales hacia el país, garantizando incluso, rendimientos económicos fijos y cuotas de poder político; es así que funcionarios públicos estrechamente relacionados con las empresas internacionales velaban por que las reformas legales se efectuaran de acuerdo a sus intereses particulares por encima del interés público.

El auge de la producción bananera en el Ecuador a partir de la década de los cincuenta lo convertiría en el principal producto de exportación del país que junto a otros productos nacionales como la producción de café, camarón, atún, pescado, cacao y sus elaborados, entre otros sostenía la economía nacional,

⁹⁸ ACOSTA, Alberto, Op. Cit. p. 97

El impacto del banano fue mucho mayor que el auge del cacao, décadas atrás, una mayor ampliación de las zonas de producción en la costa, mayor ocupación de mano de obra y principalmente mayor inversión pública en infraestructura, como carreteras mejora de puertos y aeropuertos.

El auge bananero permitió al Ecuador consolidarse como el principal exportador de banano del mundo sobre todo gracias a la generosidad de la naturaleza, más que por las inversiones extranjeras, que para la época eran escasas y que determinaban un modesto aporte de capital y tecnología, la inversión extranjera se centró básicamente en la exportación del banano ya que la producción interna estaba a cargo de productores locales, empresas norteamericanas como la United Fruit, la Standart Fruit, y la ecuatoriana exportadora bananera Noboa, acaparaban el grueso de la renta bananera situación que desencadenaría en una pugna entre productores y exportadores que obligaría a la intervención gubernamental para calmar y normar la distribución de ganancias.

La producción agrícola especialmente de banano, cacao, café, flores, arroz, entre otros productos agrícolas, limitaron el desarrollo industrial del país, el deficiente desarrollo en áreas eléctricas y telefónicas conspiraban para ahuyentar a la IED que era insignificante para contribuir al desarrollo del país, y que en su mayoría se orientaba hacia sectores de poca contribución industrial y tecnológica.

Para inicio de la década de los años setenta el auge de la explotación petrolera mejoraría el panorama de IED para el Ecuador, las empresas internacionales incentivadas por el potencial hidrocarburífero del país invirtieron fuertes capitales, La IED por primera vez alcanzaría los 162.7 millones de dólares en 1971 la cifra más alta del Ecuador con relación a la IED hasta 1992, y la tercera más alta en América del Sur, en efecto la IED incentivada por el auge de la explotación petrolera alcanzaría lugares relevantes dentro del contexto regional siendo la tercera economía con mayor captación de inversiones en la década de los setenta con 683 millones de dólares sólo por debajo de los gigantes Brasil con 12.698 y Argentina con 1.306 millones de dólares y por encima de Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Bolivia, Paraguay y Venezuela, siendo la década de los

setenta la mejor históricamente hasta la actualidad para el Ecuador en lo que se refiere a la ubicación dentro de la región por captación de IED.

Para la década de los ochenta la inversión petrolera declinó debido básicamente a que las áreas de explotación hidrocarburífera ya habían sido concesionadas, sin embargo en flujo de IED siguió siendo importante destacándose sobre todo los tres últimos años de esta década en el que el valor de la IED superó los 1.000 millones de dólares, sin embargo al final de la década Ecuador caería del tercer al sexto lugar en cuanto al stock de capitales foráneos recibidos, Brasil intocable en el primer lugar, Argentina en segundo lugar con 5.844 millones de dólares amenazada muy de cerca por el notablemente crecimiento de Chile con 4.812 y Colombia con 4.785 millones de dólares, Venezuela había ocupado un importante quinto lugar con 1.563 millones de dólares, Ecuador con 850 millones de dólares se ubicaba sexto, aunque a pesar de haber caído 3 puestos en el contexto Sur Americano los flujos de entradas de IED en la década de los ochenta se había incrementado en un 24% con relación a la década anterior y las expectativas eran alentadoras básicamente con el auge del proceso de globalización, las perspectivas de un vertiginoso incremento de IED en la región sobretodo proveniente de las economías desarrolladas, la IED en esta década se duplicó pasando de 17.207 a 36.328 millones de dólares.

El Ecuador dependerá de sus propios esfuerzos para incentivar y fomentar mayores niveles de inversiones en el país, la presencia de grandes flujos de capitales en los países vecinos representan una gran oportunidad para el mercado ecuatoriano, sobre todo como proveedor de materias primas, tecnología, y comercio en general, por tanto la implementación de estrategias orientadas a mejorar las condiciones para la IED se convierten en necesarias y determinantes para el desarrollo del país.

Cuadro 2.23

Ingresos de IED del Ecuador con relación a los países de América del Sur.											
Años / Países	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Peru	Uruguay	Venezuela	Total
1970	90	20	392	12	43	89	5	-14	2	-23	615
1971	126	2	449	-19	43	162	7	-3	-1	211	977
1972	72	16	460	-1	18	81	3	60	-1	-376	333
1973	100	5	1,181	-5	24	52	9	96	1	-84	1,379
1974	18	44	1,208	2	41	77	24	62	0	-430	1,046
1975	56	62	1,203	37	37	95	20	81	23	418	2,031
1976	245	51	1,391	45	25	-20	22	72	3	89	1,923
1977	144	60	1,827	28	65	35	24	42	66	37	2,328
1978	250	70	2,180	225	107	49	3	17	129	45	3,075
1979	206	44	2,408	266	127	63	52	37	216	83	3,500
Década 70	1,306	372	12,698	591	530	683	169	450	438	-30	17,207
1980	678	47	1,910	213	157	70	30	27	290	80	3,502
1981	837	76	2,522	383	265	60	39	125	49	163	4,518
1982	227	31	3,115	401	366	40	37	48	-14	254	4,505
1983	185	7	1,326	135	618	50	5	38	6	203	2,573
1984	268	7	1,501	78	584	50	1	-89	3	-775	1,628
1985	919	10	1,418	144	1,023	62	8	1	-8	99	3,677
1986	574	13	317	316	674	81	31	22	37	-229	1,835
1987	-19	38	1,169	891	319	123	9	32	50	478	3,089
1988	1,147	32	2,805	968	203	154	6	26	47	720	6,109
1989	1,028	36	1,130	1,284	576	160	13	59	38	570	4,893
Década 80	5,844	297	17,214	4,812	4,785	850	177	289	497	1,563	36,328
1990	1,836	67	989	661	500	126	71	41	42	778	5,111
1991	2,439	96	1,102	822	457	160	81	-7	32	231	5,414
1992	4,431	122	2,061	935	729	178	117	-79	11	1,937	10,443
1993	2,793	124	1,291	1,034	959	474	70	761	102	418	8,024
1994	3,635	130	2,150	2,583	1,446	576	123	3,289	155	813	14,900
1995	5,609	374	4,405	2,956	968	452	103	2,557	157	985	18,568
1996	6,949	429	10,792	4,815	3,112	500	149	3,471	137	2,183	32,536
1997	9,160	854	18,993	5,271	5,562	724	236	2,139	126	6,202	49,268
1998	7,291	1,026	28,856	4,628	2,829	870	342	1,644	164	4,985	52,634
1999	23,988	1,011	28,578	8,761	1,508	648	95	1,940	235	2,890	69,654
Década 90	68,131	4,233	99,217	32,467	18,070	4,709	1,386	15,756	1,160	21,422	266,551
2000	10,418	736	32,779	4,860	2,436	-23	100	810	274	4,701	57,091
2001	2,166	706	22,457	4,200	2,542	539	71	1,144	297	3,683	37,804
2002	2,149	677	16,590	2,550	2,134	783	6	2,156	194	782	28,020
2003	1,652	197	10,144	4,307	1,720	872	25	1,335	416	2,040	22,709
2004	4,125	86	18,146	7,173	3,016	837	28	1,599	332	1,483	36,824
2005	5,265	-288	15,066	6,984	10,252	493	35	2,579	847	2,589	43,824
2006	5,537	281	18,822	7,298	6,656	271	95	3,467	1,493	-508	43,412
2007	6,473	366	34,585	12,534	9,049	194	202	5,491	1,329	1,008	71,231
2008	9,726	513	45,058	15,181	10,583	1,001	109	6,924	1,840	349	91,283
2009	4,895	423	25,949	12,702	7,201	312	184	4,760	1,139	-3,105	54,458
2010	5,937	513	31,476	15,407	8,735	278	223	5,773	1,381	-3,766	65,957
Década 2000	58,343	4,210	271,072	93,196	64,324	5,555	1,078	36,036	9,543	9,256	552,613
TOTAL	133,623	9,112	400,201	131,065	87,710	11,796	2,810	52,532	11,638	32,211	872,699

Fuente: UNCTAD, Evolución de la IED América Latina, 1970 - 2010

Con la década de los noventa se refleja el auge de la IED en América Latina y especialmente en los países de América del Sur, la globalización está en todo su apogeo y los flujos de IED se multiplica por 7 y alcanzan la cifra record en toda la década de los noventa de 266.5 mil millones de dólares invertidos en la región, siendo Brasil el país

que recibió el 37% de estas inversiones, y consolidándose como una de mercados emergentes más importantes del mundo y uno de los destinos favoritos para la IED, en tanto que Argentina mantenía su tradicional segundo lugar con 68.1 mil millones de dólares, Chile el tercer destino con mayor IED en la región con 32.4 seguido de Venezuela en el cuarto lugar con 21.4, Colombia quinto con 18.07, sexto Perú con 15.7, séptimo Ecuador con 4.7 mil millones de dólares, el país había caído un puesto con relación a la década de los 80, el panorama de todos modos fue positivo, el Ecuador incrementó su IED casi 6 veces, en relación a la década de los ochenta, alcanzando los 4.709 millones de dólares, siendo 1998 el mejor año en la historia del país hasta ese entonces, alcanzando la cifra record de 870 millones de dólares, inversión por demás positiva considerando los problemas políticos que el país atravesó principalmente con la caída del poder de Abdala Bucarán y el frágil sistema político que ya se configuraba al interior del país.

La primera década del siglo XXI trae consigo la confirmación de que la región sud americana es uno de los destinos favoritos para las inversiones extranjeras consolidando a países como Brasil y Chile en el contexto internacional, la IED alcanzaría su pico más alto de la historia para Sud América en el año 2008, llegando a recibir 91.231 millones de dólares, en esta década los montos de IED se duplicaron pasando de 266 a 552 mil millones de dólares, Brasil, Chile y Colombia tuvieron un comportamiento mucho mejor casi triplicando sus niveles de IED, Brasil pasó de 99 a 271 mil millones de dólares, Chile de 32 a 93 y Colombia de 18 a 64 mil millones de dólares, Perú tuvo incremento acorde a la región viendo duplicar sus ingresos de IED de 15.7 a 36 mil millones de dólares, pero quizá aunque sus montos lo ubican en el sexto lugar el país que mayor desarrollo e inversión captó es Uruguay que vio multiplicar los flujos de IED recibidos en la década de los noventa hasta por 9 pasando de 1.160 a 9.543, un comportamiento extraordinario tomando en cuenta que es la nación más pequeña de América del Sur, un deshonoroso séptimo lugar para Venezuela viendo caer en 56% los flujos de IED con respecto a la década de los noventa alcanzando tan sólo los 9.256 millones de dólares, Ecuador continuando su tendencia negativa se ubicó en el octavo lugar con tan sólo 5.655 millones de dólares aunque mirándole desde otras perspectiva Ecuador a diferencia de otras naciones como Argentina, Bolivia, Paraguay y Venezuela

que vieron reducir los montos de IED, Ecuador incrementó en un 20% su captación de divisas alcanzando el punto más alto de toda su historia en el año 2008 con 1.001 millones de dólares provocado básicamente por la renegociación de los contratos de telefonía móvil que significaron el 75% de estos montos y la frágil estabilidad política donde el país en menos de 10 años tuvo más de 10 presidentes, los resultados son positivos cuando se estimaba una situación mucho más negativa, y estando por arriba de países como Bolivia y Paraguay.

2.2 Análisis comparativos de IED en América del Sur 2007 – 2010.- Los flujos de IED en los 4 últimos años han sido muy considerables representando un tercio del total de las entradas de IED desde 1970, lo cual refleja claramente el creciente interés del inversionista internacional especialmente de los países desarrollados por invertir en la región Sur Americana.

Gráfico 2.23



CEPAL, La IED en América Latina y el Caribe, 2010

Los flujos de entradas de IED en Sud América han sido acaparados esencialmente por 4 países, Brasil a la cabeza captó el 54% de IED en el período 2007-2010, Chile con el 22%, Colombia con el 14% y Perú con el 9%, casi insignificante son las captaciones de IED de Uruguay, Ecuador, Bolivia y Paraguay que bordea menos del 2% de los ingresos

de IED, Venezuela por el contrario refleja que ha invertido más en el exterior de lo que ha captado teniendo un saldo negativo del 2%.

2.3 Incidencia de la IED en la economía.

Por lo general toda inversión sea interna o externa genera producción, los flujos de capitales que se destinan a determinados sectores llevan consigo un sólo objetivo producir y obtener un lucro, o remanente que permita justificar el tiempo de recuperación de la inversión, así como el riesgo y otros factores a considerar antes de invertir un capital, por lo que resulta necesario analizar el comportamiento de los principales indicadores económicos y determinar el efecto sobre el desarrollo económico del país.

- **Incidencia de la IED en el crecimiento del PIB.-** El PIB mide el valor de los bienes y servicios finales producidos en un año dado, valorados a precios constantes, en síntesis este indicador mide el cambio del volumen de la producción, por defecto la IED debería incidir en el crecimiento del PIB de un país es decir por el total de la producción en relación a los montos invertidos, aunque en el caso de la IED por su naturaleza de mediano y largo plazo, los efectos de la producción se puede observar en un período mayor de tiempo.

En el Ecuador la mayoría de la IED que llega al país se dirige hacia la explotación de recursos naturales especialmente la inversión petrolera, que en vista de los limitados nexos que construye este sector con el resto de la economía no contribuye a dinamizar el sistema; Los beneficios más conocidos a los que se atribuye usualmente a la IED (transferencia de tecnología, incremento de la productividad, y crecimiento económico) no se pueden visualizar claramente en el país, debido a los bajos monto recibidos, por lo que sus efectos han sido mínimos y marginales.

Cuadro 2.24

PIB NOMINAL PAÍSES DE AMERICA DEL SUR 2007 - 2010									IED (ENTRADAS) PAÍSES DE AMERICA DEL SUR 2007 - 2010							
En millones de dólares									En millones de dólares							
PAIS	2010	%	2009	%	2008	%	2007	%	2010	%	2009	%	2008	%	2007	%
Brasil	2,023,528	58.9%	1,481,547	53.7%	1,575,151	54.7%	1,333,271	55.6%	31,476	47.7%	25,949	47.6%	45,058	49.4%	34,585	48.6%
Argentina	351,015	10.2%	301,331	10.9%	328,465	11.4%	262,421	10.9%	5,937	9.0%	4,895	9.0%	9,726	10.7%	6,473	9.1%
Venezuela	285,214	8.3%	353,469	12.8%	314,150	10.9%	228,071	9.5%	-3,766	-5.7%	-3,105	-5.7%	349	0.4%	1,008	1.4%
Colombia	283,109	8.2%	228,614	8.3%	243,765	8.5%	207,786	8.7%	8,735	13.2%	7,201	13.2%	10,583	11.6%	9,049	12.7%
Chile	199,183	5.8%	150,361	5.4%	169,458	5.9%	163,878	6.8%	15,407	23.4%	12,702	23.3%	15,181	16.6%	12,534	17.6%
Perú	153,549	4.5%	127,368	4.6%	129,109	4.5%	107,492	4.5%	5,773	8.8%	4,760	8.7%	6,924	7.6%	5,491	7.7%
Ecuador	61,489	1.8%	55,613	2.0%	54,686	1.9%	45,789	1.9%	278	0.4%	312	0.6%	1,001	1.1%	194	0.3%
Uruguay	40,714	1.2%	31,606	1.1%	32,186	1.1%	24,254	1.0%	1,381	2.1%	1,139	2.1%	1,840	2.0%	1,329	1.9%
Bolivia	19,182	0.6%	17,549	0.6%	16,674	0.6%	13,120	0.5%	513	0.8%	423	0.8%	513	0.6%	366	0.5%
Paraguay	17,168	0.5%	13,611	0.5%	15,977	0.6%	12,222	0.5%	223	0.3%	184	0.3%	109	0.1%	202	0.3%
TOTAL	3,434,151	100.0%	2,761,069	100.0%	2,879,621	100.0%	2,398,304	100.0%	65,957	100.0%	54,458	100.0%	91,283	100.0%	71,231	100.0%
Fuente: FMI, PIB Mundial, 2007 - 2010									Fuente: UNCTAD, IED Mundial, 2007 - 2010							

El crecimiento del PIB en los últimos 4 años lleva una relación con los flujos de inversión recibidas en los diferentes países de América del Sur, excepto Venezuela que registra un crecimiento promedio de 10% del PIB en los últimos 4 años sin embargo registrar saldos negativos de IED, producidos por la gran cantidad de inversiones efectuadas por Venezuela en el exterior sobre todo en sectores de desarrollo hidrocarburífero.

En el caso del Ecuador la IED no ha sido el motor esperado que impulse la economía nacional, su incidencia es mínima y que casi desapercibida, debido a los bajos flujos de IED recibido, menos del 1% del total de IED ingresada a la región Sud Americana se dirige al Ecuador, en tanto que en promedio el Ecuador representa el 2% de la PIB de la región, por lo tanto el desarrollo de la producción se ha basado en otros factores, como las inversiones públicas y privadas internas, que básicamente son las que sostienen la escuálida economía ecuatoriana.

- **Incidencia en la balanza de pagos**, la IED implica por sí misma, la entrada de divisas al país y revierte en alguna medida, la restricción de financiamiento externo, incentivando la producción y el desarrollo.

Cuadro 2.25

BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR							
Período: 2007 - 2010 en millones de dólares							
DESCRIPCIÓN / AÑOS	2007	%	2008	%	2009	%	2010
CUENTA CORRIENTE	1,588.1	32%	1,086.6	130%	-330.2	-214%	-1,035.8
BALANZA COMERCIAL	1,823.0	25%	1,371.3	94%	77.6	1050%	-737.4
Exportaciones	14,870.2	-29%	19,146.9	25%	14,346.7	9%	13,075.4
Petróleo y derivados	8,624.7	-40%	12,062.5	41%	7,173.3	-2%	7,322.2
Importaciones	-13,047.1	-36%	-17,775.5	20%	-14,269.1	3%	-13,812.8
BALANZA DE SERVICIOS	-1,371.5	-20%	-1,641.3	16%	-1,376.7	15%	-1,164.8
BALANZA DE RENTA	-2,046.9	22%	-1,588.9	8%	-1,463.0	44%	-815.5
Renta pagada	-2,305.6	23%	-1,775.9	16%	-1,495.8	44%	-839.4
Inversión directa	-1,160.0	32%	-786.8	-4%	-821.6	43%	-464.3
BALANZA DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES	3,183.5	7%	2,945.6	17%	2,431.8	31%	1,682.0
Remesas de trabajadores	3,087.8	9%	2,821.6	12%	2,495.1	31%	1,718.5
CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	-1,528.7	28%	-1,100.7	125%	273.2	-359%	1,253.6
CUENTA DE CAPITAL	57.9	22%	45.3	-4298%	1,990.3	99%	27.2
CUENTA FINANCIERA	-1,586.6	28%	-1,145.9	-50%	-1,717.1	171%	1,226.5
Inversión Extranjera Directa IED	194.2	-418%	1,005.3	68%	318.1	36%	202.1
En el extranjero	-	-	-	-	-	-	-
En el país	194.2	-418%	1,005.3	68%	318.1	36%	202.1
ERRORES Y OMISIONES	-59.4	124%	14.0	-307%	57.0	482%	-217.8

Fuente: BCE, Balanza de Pagos Ecuador, 2007 - 2010.

En una economía dolarizada como la ecuatoriana el saldo de la balanza de pagos es muy importante ya que refleja la cantidad de dinero que el Ecuador invierte en el extranjero con relación a la cantidad que ingresa, por ende una balanza de pagos negativa es preocupante para el país, después de un resultado alentador en los años 2007 y 2008 en el que el saldo de la Balanza de Pagos es positiva, en los años 2009 y 2010 por el contrario representa un creciente nivel de déficit, esto sumado a un desplome de los montos correspondientes a las remesas de los migrantes que desde el 2007 se ha reducido de 3.087 a 1.718 millones de dólares, afortunadamente para el país las exportaciones se han incrementado como consecuencia principalmente del aumento del precio del petróleo lo que ha permitido que la economía ecuatoriana no se recienta debido al creciente déficit en la balanza de pagos.

El Ecuador tendrá que hacer frente a este problema con estrategias más agresivas para atraer la IED, fomentar la producción y mantener el superávit en el saldo de la Balanza Comercial y que las exportaciones sigan superando a las importaciones como se ha mantenido en los últimos 4 años, La inversión extranjera implica por sí misma,

la entrada de divisas al país y revierte en alguna medida, la restricción de financiamiento externo, también buscar reducir el continuo déficit de la balanza de rentas, estableciendo incentivos para fomentar la reinversión al interior del país.

- **Incidencia en el incremento del ahorro interno**, entre las principales incidencias que se le atribuye a la IED es la de incrementar los niveles de ahorro interno y las exportaciones de un país.

Cuadro 2.26

RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL DE LIBRE DISPONIBILIDAD (RILD) CON RELACIÓN A LOS FLUJOS DE ENTRADA DE IED Y LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR																
CONCEPTO	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III	2010-IV
RILD	2.182,4	3.204,4	3.611,1	3.520,8	4.143,5	6.103,1	6.511,4	4.473,1	3.244,1	2.675,0	4.624,7	3.792,1	4.007,1	4.103,5	4.353,4	3.590,0
IED	232,4	59,8	188,0	-286,0	426,9	108,6	310,3	159,5	127,2	220,8	142,6	-172,5	-162,6	215,4	149,3	175,9
EXPORTACIONES	2.999,8	3.480,9	3.970,0	4.419,4	4.785,3	5.669,6	5.348,5	3.343,5	2.784,3	3.425,7	3.930,9	4.205,7	4.284,4	4.546,2	4.244,8	4.293,6

Fuente: BCE, Reserva monetaria de libre disponibilidad, 2010

El comportamiento de la IED del Ecuador en el período 2007-2010 no tiene relación al comportamiento de las Reservas Internacionales de Libre Disponibilidad (RILD) básicamente porque los montos de las exportaciones se han incrementado no por el nivel de IED sino por el valor del precio del petróleo lo cual ha permitido el ingreso de mayores flujos de dinero que han incrementado a los niveles de ahorro interno.

- **Incidencia en la reducción del desempleo.-** Uno de los efectos directos que se le atribuye a la IED es su incidencia en la reducción de los niveles de desempleo en un país, sobre todo porque los nuevos negocios directos e indirectos que se generan incorporan mano de obra nacional y por ende efectos en la tasa del desempleo, sin embargo en el Ecuador el comportamiento de los niveles de desempleo tiene muy poca relación con los flujos de entrada de IED, que en el período 2007-2010 ha ingresado a el país cerca de 1.700 millones de dólares monto que debería reflejarse en la disminución del desempleo o sub empleo.

Cuadro 2.27

EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO ECUADOR				
Año	Desempleo (Según OIT)	Desempleo (Según Ecuador en Cifras)	Ocupación plena (%)	Sub empleo (%)
2007	10,7	6,07	42,64	50,23
2008	8,8	7,31	43,59	48,78
2009	8,7	7,9	38,8	50,5
2010	8,1	6,11	45,6	47,13

Fuente: Ecuador en Cifras, Tasa anual del mercado laboral, disponible en www.ecuadorencifras.com, Organización Mundial del Trabajo, Desempleo, 2007 - 2010.

2.4 Principales áreas de inversión

Cuadro 2.28

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA										
Período: 2007 - 2010 (en millones de dólares)										
Rama de actividad económica / período	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	TOTAL 2007 - 2010	%
Industria manufacturera	98,960.0	50.97%	206,125.9	20.50%	127,423.1	40.06%	82,691.3	30.69%	515,200.3	28.83%
Comercio	92,184.7	47.48%	120,750.8	12.01%	75,205.6	23.64%	94,672.0	35.14%	382,813.2	21.42%
Explotación de minas y canteras	(102,795.4)	-52.94%	244,199.6	24.29%	(6,406.5)	-2.01%	201,499.6	74.79%	336,497.3	18.83%
Servicios prestados a las empresas	84,591.0	43.57%	141,338.2	14.06%	(24,416.0)	-7.68%	90,916.8	33.74%	292,430.0	16.37%
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	25,479.8	13.12%	18,667.3	1.86%	51,604.2	16.22%	13,235.8	4.91%	108,987.1	6.10%
Construcción	19,632.3	10.11%	49,352.2	4.91%	(13,897.9)	-4.37%	21,064.3	7.82%	76,150.9	4.26%
Servicios comunales, sociales y personales	16,667.7	8.58%	15,226.6	1.51%	20,323.2	6.39%	20,648.4	7.66%	72,865.9	4.08%
Electricidad, gas y agua	11,898.5	6.13%	(7,674.5)	-0.76%	(4.0)	0.00%	124.1	0.05%	4,344.1	0.24%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	(52,460.1)	-27.02%	217,274.9	21.61%	88,234.2	27.74%	(255,416.7)	-94.80%	(2,367.7)	-0.13%
TOTAL	194,158.5	100.00%	1,005,261.0	100.00%	318,065.9	100.00%	269,435.6	100.00%	1,786,921.0	100.00%

FUENTE: Superintendencia de Compañías, IED por rama de actividad económica, 2007 - 2010.

El período 2007 – 2010 representa en total 1.786 millones de dólares ingresados al Ecuador por concepto de IED, destinado principalmente al sector de la industria manufacturera con el 30%, siendo una de las áreas de mayor desarrollo en el país, la rama más destaca es el sector de alimentos y bebidas, manufacturas de metales, productos del mar, jugos y conservas, vehículos y sus partes, extractos y aceites vegetales; El comercio representa el 21.42% del total de la IED recibida, seguida de la explotación de minas y canteras con el 18.83% rama económica que muestra un gran

potencial para la IED, según lo reconoce el Dr. José Frutos, Geólogo Chileno, que en el seminario Internacional denominado “Adelantos en la exploración de yacimientos auríferos” manifestó:

El Ecuador cuenta con un excelente ambiente geológico para la exploración de minerales preciosos y comunes”. Precisó que “Una estimación geológica del potencial minero del Ecuador con datos conocidos hasta la fecha será: más de 50 millones de toneladas de cobre fino, más de 100 millones de onzas de oro, más de 300.000 toneladas de plata fina”.

Sobre los placeres auríferos a nivel mundial, manifestó que éstos son gigantes y que se ubican en el área circumpacífica y que el Ecuador forma parte de la región aurífera de Sudamérica (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), con un potencial mayor a los de Alaska y Siberia, considerados como los más grandes del mundo.

Sugirió que “estos potenciales recursos auríferos (Primario y Secundario), deben ser investigados por el Gobierno ecuatoriano, elaborando un informe oficial para promocionar las inversiones nacionales y extranjeras en minería y, de esta forma, generar puestos de trabajo”.⁹⁹

El cuarto lugar dentro de las ramas con mayor IED en el Ecuador está el de servicios que representa el 16.37% y el de agricultura, silvicultura, caza y pesca con el 6.10%, sectores económicos como la construcción, servicios comunales, sociales y personales, electricidad, gas y agua, transporte, almacenamiento y comunicaciones representan una menor índice de participación en la IED llegada al Ecuador.

En definitiva la industria manufacturera y el comercio son las principales actividades de inversión en el Ecuador, no así los sectores llamados hacer la base de desarrollo económico del país en el futuro próximo, como lo es el caso del turismo y el desarrollo tecnológico.

⁹⁹ CABRERA, Bolívar, *Potencial minero en el Ecuador*, artículo disponible en: <http://www.cronica.com.ec>, del 21 de junio del 2010.

2.5.- La IED por país de Origen período 2007 – 2010

Cuadro 2.29

INVERSIÓN ETRANJERA DIRECTA DEL ECUADOR POR PAÍS DE ORIGEN										
Período: 2007 - 2010 (En millones de dólares)										
País / período	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	TOTAL 2007 - 2010	%
AMÉRICA	(130,223.1)	-67.07%	558,557.1	55.56%	267,319.2	84.05%	140,639.6	52.20%	836,292.9	46.80%
ESTADOS UNIDOS	49,848.1	25.67%	(14,636.7)	-1.46%	(37,547.0)	-11.80%	31,140.9	11.56%	28,805.2	1.61%
COMUNIDAD ANDINA	39,475.2	20.33%	87,551.4	8.71%	5,494.7	1.73%	40,509.2	15.03%	173,030.4	9.68%
Perú	2,603.2	1.34%	31,726.4	3.16%	14,420.8	4.53%	11,658.6	4.33%	60,409.0	3.38%
Venezuela	15,790.4	8.13%	19,585.3	1.95%	7,975.2	2.51%	16,317.2	6.06%	59,668.1	3.34%
Colombia	21,080.9	10.86%	24,974.3	2.48%	(5,757.4)	-1.81%	12,526.8	4.65%	52,824.7	2.96%
Bolivia	0.7	0.00%	11,265.3	1.12%	(11,143.9)	-3.50%	6.6	0.00%	128.7	0.01%
RESTO DE AMERICA	(219,546.4)	-113.08%	485,642.5	48.31%	299,371.6	94.12%	68,989.6	25.61%	634,457.2	35.51%
Antillas Holandesas	5,293.6	2.73%	73,151.7	7.28%	117,919.3	37.07%	142,261.1	52.80%	338,625.6	18.95%
Argentina	3,645.0	1.88%	43,586.0	4.34%	52,510.5	16.51%	77,438.9	28.74%	177,180.4	9.92%
Brasil	99,525.8	51.26%	6,264.4	0.62%	15,022.3	4.72%	14,549.4	5.40%	135,361.8	7.58%
Belice	486.4	0.25%	302,567.2	30.10%	38,905.6	12.23%	(225,820.8)	-83.81%	116,138.5	6.50%
Barbados	280.0	0.14%	62,217.7	6.19%	40,067.5	12.60%	7,000.4	2.60%	109,565.7	6.13%
Panamá	76,546.2	39.42%	(146.0)	-0.01%	(5,718.5)	-1.80%	1,874.6	0.70%	72,556.2	4.06%
Canadá	48,521.3	24.99%	3,197.0	0.32%	2,416.6	0.76%	4,484.7	1.66%	58,619.6	3.28%
Bermudas	2,244.9	1.16%	5,007.1	0.50%	25,950.5	8.16%	9,146.9	3.39%	42,349.4	2.37%
Islas Vírgenes	41,900.0	21.58%	344.6	0.03%	(4,946.0)	-1.56%	(277.3)	-0.10%	37,021.2	2.07%
Chile	11,787.7	6.07%	22.0	0.00%	8,890.0	2.80%	-	0.00%	20,699.7	1.16%
Uruguay	2,315.2	1.19%	(25,284.2)	-2.52%	(1,927.4)	-0.61%	40,104.1	14.88%	15,207.7	0.85%
Costa Rica	1,333.6	0.69%	2,600.0	0.26%	4,115.0	1.29%	-	0.00%	8,048.6	0.45%
Curazao	-	0.00%	(3,984.2)	-0.40%	(297.0)	-0.09%	8,044.0	2.99%	3,762.8	0.21%
Otros países	250.9	0.13%	2,093.5	0.21%	14,806.0	4.66%	(22,211.3)	-8.24%	-5,060.9	-0.28%
México	(40,234.5)	-20.72%	0.8	0.00%	1.3	0.00%	11.4	0.00%	-40,221.0	-2.25%
República Dominicana	0.8	0.00%	(32,377.5)	-3.22%	(11,753.1)	-3.70%	(1,138.9)	-0.42%	-45,268.7	-2.53%
Bahamas	(116,814.9)	-60.16%	46,300.3	4.61%	2,923.1	0.92%	13,249.8	4.92%	-54,341.7	-3.04%
Islas Caimán	(356,628.3)	-183.68%	82.2	0.01%	485.8	0.15%	272.6	0.10%	-355,787.7	-19.91%
EUROPA	231,685.5	119.33%	397,579.8	39.55%	(20,005.7)	-6.29%	70,995.8	26.35%	680,255.4	38.07%
Alemania	3,479.8	1.79%	128,217.9	12.75%	72,593.9	22.82%	48,291.1	17.92%	252,582.9	14.14%
España	85,220.4	43.89%	(4,119.0)	-0.41%	4,602.1	1.45%	22,247.9	8.26%	107,951.3	6.04%
Austria	27,255.2	14.04%	50,750.8	5.05%	30,500.0	9.59%	(4,800.0)	-1.78%	103,706.0	5.80%
Francia	67,954.3	35.00%	9,154.5	0.91%	(1,410.2)	-0.44%	(1,969.0)	-0.73%	73,729.5	4.13%
Dinamarca	(500.0)	-0.26%	31,286.7	3.11%	24,057.2	7.56%	2,108.5	0.78%	56,952.3	3.19%
Finlandia	26,550.0	13.67%	3,952.9	0.39%	3,878.3	1.22%	1,085.7	0.40%	35,467.0	1.98%
Bélgica y Luxemburgo	3,352.6	1.73%	30,401.2	3.02%	(2,813.6)	-0.88%	4,394.5	1.63%	35,334.6	1.98%
Eslovenia	-	0.00%	16,784.3	1.67%	1,317.3	0.41%	13,650.2	5.07%	31,751.8	1.78%
Italia	10,832.9	5.58%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	10,832.9	0.61%
Inglaterra	4,871.0	2.51%	542.7	0.05%	87.0	0.03%	0.4	0.00%	5,501.1	0.31%
Rumania	0.7	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	3.9	0.00%	4.5	0.00%
Noruega	1.0	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	1.0	0.00%
Islandia	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Irlanda	(1,321.0)	-0.68%	20.8	0.00%	418.9	0.13%	67.4	0.03%	-813.9	-0.05%
Otros países	92.1	0.05%	350.6	0.03%	(1,563.3)	-0.49%	(1,800.0)	-0.67%	-2,920.6	-0.16%
Suecia	(4,540.7)	-2.34%	(279.5)	-0.03%	(280.0)	-0.09%	-	0.00%	-5,100.2	-0.29%
Suiza	670.8	0.35%	15,209.7	1.51%	(11,530.6)	-3.63%	(11,843.7)	-4.40%	-7,493.8	-0.42%
Holanda	7,766.4	4.00%	115,306.3	11.47%	(139,862.7)	-43.97%	(441.1)	-0.16%	-17,231.2	-0.96%
ASIA	92,104.4	47.44%	48,845.4	4.86%	68,929.9	21.67%	56,105.5	20.82%	265,985.1	14.89%
China	84,840.0	43.70%	46,537.6	4.63%	56,296.9	17.70%	55,063.2	20.44%	242,737.7	13.58%
Chipre	-	0.00%	1,900.0	0.19%	12,750.0	4.01%	-	0.00%	14,650.0	0.82%
Filipinas	9,999.0	5.15%	2,866.2	0.29%	68.4	0.02%	76.0	0.03%	13,009.6	0.73%
Corea del Sur	799.9	0.41%	22.4	0.00%	4,671.9	1.47%	-	0.00%	5,494.1	0.31%
Israel	180.6	0.09%	422.6	0.04%	518.1	0.16%	485.8	0.18%	1,607.2	0.09%
Japón	-	0.00%	205.7	0.02%	273.7	0.09%	1,030.1	0.38%	1,509.4	0.08%
Taiwán	1,184.0	0.61%	240.7	0.02%	63.3	0.02%	14.4	0.01%	1,502.4	0.08%
Rusia	10.3	0.01%	(3.0)	0.00%	252.0	0.08%	(41.3)	-0.02%	217.9	0.01%
Singapur	(5,407.0)	-2.78%	122.9	0.01%	(76.4)	-0.02%	546.3	0.20%	-4,814.1	-0.27%
Otros países	497.6	0.26%	(3,469.7)	-0.35%	(5,888.0)	-1.85%	(1,069.0)	-0.40%	-9,929.1	-0.56%
AFRICA	149.0	0.08%	(399.8)	-0.04%	1,360.0	0.43%	1,678.8	0.62%	2,788.0	0.16%
OCEANÍA	(813.0)	-0.42%	646.2	0.06%	20.7	0.01%	1.0	0.00%	-145.1	-0.01%
OTROS	1,255.8	0.65%	32.3	0.00%	441.8	0.14%	14.9	0.01%	1,744.7	0.10%
TOTAL	194,158.5	100.00%	1,005,261.0	100.00%	318,065.9	100.00%	269,435.6	100.00%	1,786,921.0	100.00%

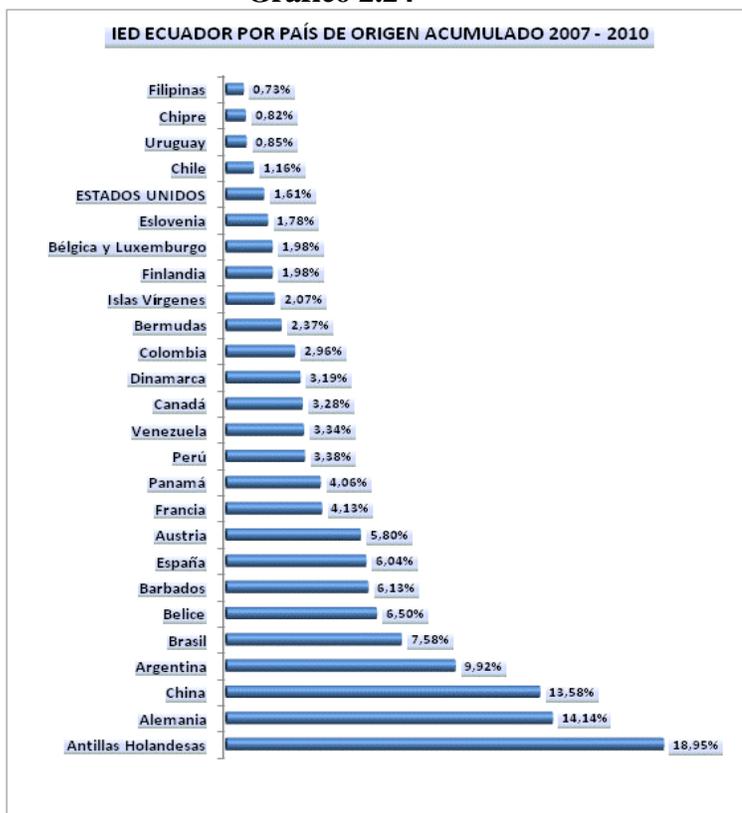
FUENTES: Superintendencia de Compañías, IED por país de origen, 2007 - 2010.

Observando la IED por origen, el continente americano es el que mayor representación tiene en el Ecuador, el stock de inversiones entre los años 2007 y 2010 alcanza los 836 millones de dólares el 46.8% del total de IED ingresado al país, siendo las Antillas Holandesas el país con mayor aporte el 18.95%, Argentina, Brasil, Belice, Barbados, Panamá, Canadá en ese orden le siguen como principales inversores destacando la gran presencia de países del Caribe con grandes montos de inversión en el Ecuador, principalmente por la importancia en el potencial turístico que el país representa en el contexto internacional, también es destacable el bajo nivel de inversión procedente de los Estados Unidos que hasta el 2006 representaba el 45% aproximadamente de la IED que llegaba al país y en los últimos 4 años representa tan sólo el 1.61%, siendo una de las inversión más baja en todos los países de América Latina y refleja claramente el desacuerdo del sistema político imperante en el Ecuador con el gobierno del Eco. Rafael Correa. El continente Europeo para el período 2007-2010, representa el 38%, Alemania, con el 14.14%, España con 6.04%, Austria 5.80, Francia con 4.13%, Dinamarca 3.19%, son los principales inversores.

En general, la mayor parte de la IED, proviene de Panamá, Canadá y Brasil en los últimos años; y por el lado del continente europeo, países como España, Italia, Francia, Suiza y Reino Unido son importantes por los montos de IED que ingresan en el Ecuador.

Las inversiones en los 2 últimos años presentan una tendencia a la baja al contrario de lo que ocurre en los países vecinos del Ecuador, cada vez el mercado ecuatoriano es catalogado en el entorno internacional como un país de alto riesgo de inversión básicamente por la inseguridad jurídica, política y económica, la misma que no presta las facilidades y condiciones adecuadas para establecer nuevos proyectos empresariales, sin embargo el Ecuador es considerado como un país gran riqueza y biodiversidad natural única en el mundo por lo con una adecuada política de inversiones se podría captar mayor volumen de IED.

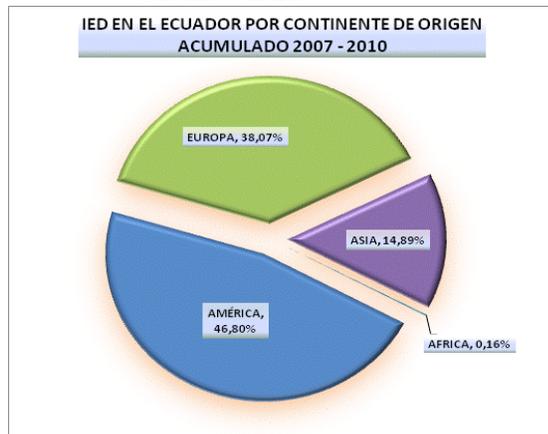
Gráfico 2.24



Fuente: UNCTAD, IED Ecuador por país de origen, 2010.

En definitiva los países de nuestro propio continente son los que más confían en el potencial económico del Ecuador y representan el 46.80% de los entrada de IED hacia el país, Europa ocupa el segundo lugar con el 38%, Asia en menor proporción con el 14.89% y casi sin montos importantes África y Oceanía con menos del 1%.

Gráfico 2.25



Fuente: UNCTAD, Ingresos de IED Ecuador, 2010

2.6 Análisis FODA del Ecuador como destino de la Inversión.

Cuadro 2.30
FODA para IED del Ecuador

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Ubicación geográfica	Inestabilidad jurídica / Dificultad para aplicar la ley.
Clima privilegiado	Debilidad Institucional
Constante crecimiento de la economía	Fragilidad en la democracia
País mega diverso	Pobre capacidad suplidora
Seguridad cambiaria	Nivel de educación de la fuerza laboral
Acceso preferencial a mercados: Tratado de libre comercio con Brasil y MERCOSUR, UE, múltiples acuerdos bilaterales en comercio e inversiones.	Excesiva dependencia de recursos naturales
Legislación favorable para la inversión	Barreras administrativas y regulatorias a las inversiones
Creciente inversión pública en Infraestructura (carreteras, aeropuertos)	Pobre percepción internacional del país
Disponibilidad de recursos naturales	Bajo poder adquisitivo de su población.
Fuerza laboral dinámica	Tamaño del mercado pequeño
Marco institucional desarrollado (CAN)	Esquemas de contratación laboral poco flexibles
	Limitaciones a la movilidad de capitales
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Caída mundial de la IED	Gran potencial de inversión en:
Inestabilidad económica mundial	Recursos naturales. (petróleo, minería), Tecnología, Turismo
Inestabilidad política	Energía y telecomunicaciones
Constante intervencionismo del gobierno.	Ramas económicas poco desarrolladas:
Otros acuerdos de integración regional	Sector primario
Posicionamiento de otras regiones. Casos: Chile, América Central, China y Asia.	Sector servicios
Altos niveles de Corrupción	Sector manufacturero
Incertidumbre por renovación de acuerdos comerciales (APTDEA)	Poco o ninguna competencia para grandes empresas internacionales.
Reducción de comercio intra-regional	Inversiones intra regionales
Inestabilidad económica - Excesiva dependencia de la economía del precio del petróleo.	Mercado Andino Común
	Fortalecimiento del proceso de integración

a) **Fortalezas.-** El Ecuador presenta varias fortalezas que motivan las inversiones nacionales como internacionales entre las que podemos mencionar:

- **Ubicación Geográfica Estratégica.-** Ecuador se encuentra situado al norte de Sudamérica sobre la costa del Pacífico. Su posición es estratégica para acceder directamente a los mercados del Asia del Este y de la costa oeste de los Estados

Unidos. Su cercanía con el canal de Panamá permite llegar a Europa, a la costa este de los Estados Unidos, a Oriente medio y al resto de Asia.

La mayor parte del comercio se realiza por vía marítima. Anualmente más de 2.500 buques salen de los puertos ecuatorianos. Sin embargo, una importante fracción del comercio exterior se realiza por vía aérea, principalmente desde los aeropuertos de Quito y Guayaquil.

- **Clima Privilegiado.-** La naturaleza juega a favor del Ecuador. Sus condiciones climáticas facilitan que los productos agrícolas se cosechen durante todo el año sin interrupciones. Cuenta con condiciones climáticas estables con temporadas húmedas y secas definidas. La luminosidad permanente ayuda a que se pueda cultivar todas las frutas, legumbres, verduras y productos acuícolas (camarón, tilapia, langostas y demás) que son demandados en el mercado internacional y que también pueden ser procesados en el país.
- **Constante crecimiento de la Economía.-** De acuerdo con datos de la CEPAL, la economía ecuatoriana se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica. La inflación es de un dígito y es más baja que el promedio de América Latina.
- **País mega diverso.-** “El Ecuador es uno de los 17 países mega diversos del mundo, posee una amplia variedad de climas, suelos, vegetación y fauna silvestre a pesar de su extensión territorial relativamente pequeño”¹⁰⁰, el país tiene la cualidad de poseer 4 regiones, sierra, costa, oriente y región insular, que aprovechado adecuadamente representa un gran potencial especialmente para el turismo.
- **Seguridad Cambiaria.-** Una de las mayores causas de que Ecuador haya entrado en la mira de inversionistas extranjeros en sin duda la dolarización, una moneda sólida

¹⁰⁰ ESTRELLA, Jaime, *Biodiversidad y Recursos Genéticos*, 2^{da}. Edición, Editorial Saavedra, México D.F. 2001, p. 27.

anima a los inversionistas a buscar nuevos sectores para invertir. La moneda de curso legal es el dólar de los Estados Unidos de América, lo cual brinda seguridad a los inversionistas, pues no existe riesgo de devaluación.

- **Acceso Preferencial a Mercados.-** Ecuador es parte de la Comunidad Andina y tiene preferencias arancelarias para ingresar con sus productos a Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. También gracias al acuerdo de complementación económica que mantiene con los países de Mercosur, el Ecuador puede exportar cerca de 4.000 productos sin aranceles a Brasil y Argentina. La vigencia del ATPDEA permite ingresar sin aranceles más de 6,000 productos a su principal mercado, que es Estados Unidos. Actualmente se ha firmado un acuerdo de asociación con la Unión Europea, lo cual permitirá mejorar las condiciones de acceso para los productos ecuatorianos.
- **Legislación favorable para la inversión.-** El Ecuador dispone de normas legales internas y tratados internacionales que incentivan y garantizan la inversión extranjera en el país, el detalle de los beneficios establecidos en estas normas se tratara con más detenimiento en el tema relacionado con la Regulación Jurídica.
- **Creciente inversión pública en Infraestructura.-** Ecuador cuenta con una renovada infraestructura física y de comunicación vial. Actualmente impulsa el proyecto para la construcción del corredor vial interoceánico Manta - Manaus (Brasil) que permitirá una comunicación directa entre los océanos Atlántico y Pacífico.

Cuenta con cuatro puertos estatales comerciales: Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Bolívar. Además posee 17 puertos privados y está en construcción otro en Posorja (Guayaquil). A este puerto podrán arribar los buques porta contenedores y gran panamax.

Dispone de dos aeropuertos internacionales: uno en Quito y otro en Guayaquil. Este último ha sido catalogado como el mejor de América Latina. Actualmente se encuentra en construcción un nuevo y moderno aeropuerto para reemplazar al de Quito, que entrará en operación en el 2012.

Ecuador cuenta con el acceso más sofisticado a los servicios de telecomunicaciones. Está conectado a la red de fibra óptica que administra la Telefónica International Wholesale Services, que rodea a América del Sur para luego conectarse con los Estados Unidos y España. Eso genera oportunidades para la innovación tecnológica y el desarrollo de productos con mayor valor agregado.

- **Disponibilidad de recursos naturales.-** El Ecuador es un país que goza de una gran variedad de recursos naturales, en donde un alto porcentaje no ha sido debidamente explotado, y que representa un gran potencial para las inversiones internacionales, especialmente en el campo de la minería, el petróleo, el turismo, etc. La explotación de los recursos naturales del país anteriormente fue indiscriminada y ambiciosa el país está desarrollando una serie de normas que buscan regular la explotación de recursos naturales principalmente por parte de las empresas extranjeras en procura de establecer mejores beneficios para el país, de todos modos el potencial de inversión en este campo es muy grande y muy rentable.
- **Fuerza Laboral Dinámica.-** La mano de obra ecuatoriana es reconocida por ser altamente productiva y por su gran capacidad para ser entrenada. La economía cuenta con un recurso humano calificado, con reconocidas habilidades artesanales, su salario es competitivo en relación al de sus principales competidores.

La experiencia adquirida a lo largo del tiempo ha permitido que su fuerza laboral adquiriera un know how único para el manejo de sus procesos productivos. Esto especialmente en las actividades bananeras, camaronera y de floricultura.

- **Apoyo a la inversión.-** El Gobierno Nacional apoya a la inversión productiva privada inteligente que promueva la innovación tecnológica, generación de empleo de calidad y la sustitución selectiva de importaciones.

El Ecuador impulsa las inversiones productivas que cumplan con cuatro condiciones básicas: respeto de los derechos del empleado, del consumidor, del medio ambiente, y del Estado.

Existen varias herramientas para apoyar el emprendimiento y las inversiones productivas en el Ecuador como Fondos de apoyo, Incentivos específicos, Promoción de proyectos de inversión, entre otras.

- b) Debilidades.-** Entre las principales debilidades que el mercado ecuatoriano refleja al contexto internacional están:

- **Inestabilidad Jurídica, dificultad para aplicar la ley.-** La percepción jurídica del Ecuador a nivel internacional está muy deteriorada, básicamente por los constantes problemas jurídicos a la hora de aplicar las normas legales, una gran cantidad de leyes, que se contradicen o se superponen unas a otras, y sobre todo los constantes cambios de las normas por parte del sistema legislativo reflejado por ejemplo en 21 constituciones cada una de las cuales representa un cambio en el sistema jurídico al tener que adecuarse las normas inferiores a la norma suprema, la actual constitución elaborada en el año 2008 por la Asamblea Nacional Constituyente reemplazó a la constitución del 98 la cual apenas estuvo en vigencia 10 años, reflejando no sólo inestabilidad jurídica sino política y mostrando al mundo la inmadurez y fragilidad del ordenamiento democrático del país, la nueva constitución ha originado la promulgación de normas de apoyo, la reforma de normas vigentes, lo cual confunde, y desalienta la ágil administración de justicia, aspecto que genera un alto grado de incertidumbre internacional, por lo que inversionistas extranjeros buscan mercados

más confiables, estables y serios sobre todo en lo que respecta a su ordenamiento legal.

- **Debilidad Institucional.-** La mayoría de las instituciones públicas ecuatorianas muestran una debilidad institucional muy grande, provocada no por la solidificaciones de las funciones de su competencia sino por los intereses políticos de los gobiernos de turno, caso evidentes fue el colapso financiero que vivió el país producto de una banca corrupta, que llevó al país al borde del precipicio, lo cual refleja la falta de controles e institucionalidad de varios sectores de la economía, por ejemplo el sector energético, hidrocarburífero, la economía, el comercio, etc.
- **Fragilidad en la democracia.-** Si Ecuador tiene un estigma a nivel internacional es producido de la fragilidad en su democracia, en los últimos 12 años 10 presidentes han pasado por Carondelet sede del gobierno ecuatoriano, reflejando un sistema democrático total mente débil y muy vulnerable a los intereses de los grupos que ostentan el poder político del país, el actual Gobierno del Eco. Rafael Correa no se ha salvado de la inestabilidad política cuando en una prueba de fuego tuvo que afrontar el 30 de Septiembre del 2010 una revuelta policial que a punto estuvo de desequilibrar el poder político constituido, la estabilidad política es sinónimo de pueblos maduros comprometidos con el progreso y desarrollo, lamentablemente el Ecuador todavía está muy lejos de afianzar su democracia.
- **Pobre capacidad suplidora.-** El Ecuador dispone de una economía dependiente de pocas alternativas que de fallar alguna probablemente desequilibraría la economía interna, por ejemplo casi el 50% de sus recursos provienen del petróleo y a su vez del precio del mismo, es decir que en un escenario de brusquedad caídas internacionales del precio del petróleo o de la producción externa del oro negro, el Ecuador se vería abocado a una recesión económica al no poder financiar su presupuesto y cumplir sus compromisos internos como externos, situación que genera un grave riesgo para la economía, otro ejemplo podemos mencionar la actual dependencia en los flujos de remesas de los connacionales hacia el país, dinero que

reactiva la economía e inyecta de liquidez y estabilidad al sistema de dolarización, que esencialmente depende su buen funcionamiento de la existencia de divisas en el mercado interno, por lo que una drástica caída en los flujos de remesas también puede desestabilizar la economía local, así podríamos mencionar otras opciones pero que al final muestra la falta de alternativas reales y estables que permitan al país no depender de situaciones ajenas a su economía.

- **Nivel de educación de la fuerza laboral.-** La mano de obra calificada es uno de los aspectos determinantes para atraer la IED, El Ecuador presenta un gran problema con el nivel de estudios de su población, tan sólo el 15% tiene estudios universitarios, el 56% tiene instrucción nivel medio y un gran porcentaje de la población no ha terminado sus estudios básicos, aunque el porcentaje de analfabetismo es similar al resto de países de América Latina, pero no sólo el índice de nivel de estudios es el preocupante, sino también la baja calidad de la educación sobre todo a nivel medio, los alumnos que terminan la instrucción secundaria, se incorporan al mercado laboral con bajas destrezas que no les permite desarrollar sus talentos en forma eficiente, por ejemplo uno de los aspectos que se puede notar es como el pensum académico de las instituciones especialmente públicas se imparte la cátedra de inglés desde el primer nivel de estudios, es decir que un alumno estudia casi 12 años inglés, pero menos del 3% de los alumnos podrá desenvolverse o utilizar esta habilidad al momento de ubicar un puesto de trabajo, por lo que se refleja la ineficiencia del sistema de estudios y los bajos niveles de conocimientos y destrezas de la población económicamente activa del Ecuador, inclusive en la población con instrucción superior.
- **Pobre percepción internacional del país.-** Entre los aspectos que el gobierno nacional debe enfocar parte de los esfuerzos del país en post de atraer mayores flujos de IED, está en procurar cambiar la pésima imagen que el país tiene en el entorno internacional, un país con una gran fragilidad económica, política, judicial, con altos niveles de corrupción, poca planificación, entre otros que a primera imagen refleja un país poco atractivo para invertir, sin embargo el Ecuador debe ahondar

esfuerzos para cambiar esa imagen, sobre todo actuando con un poco más de prudencia en lo que tiene que ver con el manejo de la política exterior del país.

- **Bajo poder adquisitivo de la población.**- En los últimos años el poder adquisitivo de los Ecuatorianos ha mejorado sustancialmente pasando de menos de 40 USD en el año 1998 a 264 USD en el 2011, valor que aunque bajo para los niveles de la economía dolarizada del Ecuador es superior a los niveles de ingreso per cápita de otras países de la región, sin embargo el nivel de ingreso no le otorga al ciudadano común la capacidad para realizar compras que no sean las estrictamente necesarias para su subsistencia y de destinar un parte de sus ingresos a la compra de otros productos, lo que significa un problema para los inversionistas, en torno a la cultura de la población y sobre todo a su baja capacidad adquisitiva.
- **Tamaño del Mercado pequeño.**- Uno de los principales aspectos desfavorables del país es el relativo pequeño tamaño de su mercado, el Ecuador es un país geográficamente reducido, el segundo menos extenso de América del Sur, con 14 millones de habitantes que a primera vista no representa un atractivo para invertir sobre todo para las empresas que buscan países con un mercado amplio para el desarrollo de economías de escala como por ejemplo Brasil, sin embargo el tamaño del mercado del Ecuador no debería ser un obstáculo si se diseñan alternativas que enfoque la IED hacia otras áreas que incentiven las inversiones y el potencial del país, por ejemplo el sector turístico.
- **Esquemas de contratación laboral poco flexibles.**- Otro de los aspectos relevantes para el inversionista extranjero es la poca flexibilidad laboral que tiene para contratar, aunque este es un tema muy delicado a la hora de hablar de los derechos de los trabajadores, estabilidad y remuneraciones justas, el Ecuador ofrece limitantes muy grandes en torno a la forma de contrataciones laborales.

- Limitación a la movilización de capitales.-** Obligado por la implementación del sistema de dolarización el gobierno ha tenido la necesidad de gravar impositivamente las salidas de divisas desde el Ecuador al exterior y así evitar la fuga masiva de capitales que pueda lesionar el stock de dinero circulante en el país. Por lo tanto dentro de la carga tributaria existente en el Ecuador se encuentra el “Impuesto a la Salida de Divisas”, que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. Lo deben pagar las personas naturales, las sociedades privadas nacionales o extranjeras y las sucesiones indivisas.

Cuadro 2.31

IMPUESTO A LOS TRASLADOS O ENVÍO DE DIVISAS AL EXTERIOR	
Transacciones Gravadas	Tarifa
Efectivo	2%
Giro de cheques	2%
Transferencias	2%
Envíos	2%
Retiros	2%
Traslados por frontera (a partir de USD 8,570.00)	2%
Otros pagos de cualquier naturaleza	2%
Los pagos efectuados desde cuentas del exterior por concepto de importaciones realizadas al Ecuador con el objeto de comercializar los bienes importados.	2%
No son sujetos del impuesto	
1. Instituciones del Estado	
2. Misiones diplomáticas, oficinas consulares, representaciones de organismos internacionales, o funcionarios extranjeros de estas entidades.	
Transacciones Exentas	
Los traslados de divisas, efectuados sin la intermediación de una institución financiera o Courier, de hasta una fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales. La diferencia se encuentra gravada.	
Las transacciones realizadas al exterior de hasta 1000 USD, estarán exentas del Impuesto a la Salida de Divisas, recayendo el gravamen sobre lo que supere tal valor. En el caso de que el hecho generador se produzca con la utilización de tarjetas de crédito de débito no se aplicará esta exención.	
Fuente: Servicio de Rentas Internas, Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, 2008	

c) **Amenazas.-** Entre las principales amenazas a la economía nacional podemos citar a:

- **Inestabilidad económica mundial.-** Los períodos de recesión económica que ocasionalmente ocurren principalmente en las grandes economías del mundo y que influyen directamente en los países dependientes constituyen una amenaza para el volumen de ingresos de IED, en épocas de recesión económica como el acontecido en el año 2009 producto de la crisis financiera originado en los EEUU, los niveles de IED disminuyen y frenan las expectativas de desarrollo de las naciones que dependen en gran medida de las inversiones extranjeras, en el caso del Ecuador esta dependencia es mínima ya que los flujos de IED, que en los últimos años han ingresado al país no son significativos en comparación con los países vecinos ni influyen directamente en el desarrollo de la economía interna del país, esto no quiere decir que la IED no sea importante al contrario es una de las alternativas válidas para incrementar los flujos de dinero que tanto requiere el país, mejorar la producción y reimpulsar el crecimiento de la economía nacional.
- **Caída mundial de la IED.-** La caída de los flujos de IED pueden estar ocasionados por una serie de determinantes entre las que se puede mencionar, la situación interna del país, como también puede ser originados por situaciones externas, ejemplo, conflictos bélicos en la región, crisis financiera mundial, saturación del mercado, etc.
- **Inestabilidad Política.-** Uno de los mayores problemas del Ecuador es la fragilidad de su institucionalidad política que atenta directamente a su desarrollo. El Ecuador tiene uno de los peores indicadores de gobernabilidad en los últimos 10 años tuvo 9 gobiernos y 3 presidentes destituidos, Gobiernos de un horizonte muy limitado y poca legitimidad, mal pueden tener la fortaleza o interés para realizar las reformas que el país requiere y están sujetos, por sus propias debilidades, a presiones que trastocan cualquier planificación. Pero además Ecuador no tiene una burocracia

eficiente e independiente para asegurar el rumbo de los planes o programas del Estado, con lo cual se agudiza el problema de gobernabilidad

- **Constante intervencionismo del gobierno.-** La IED generalmente está condicionada a una libertad de empresa, dentro del marco jurídico regulatorio establecido en cada país, el constante intervencionismo del gobierno en situaciones de mercado y de inversión ahuyenta los capitales extranjeros, El Ecuador es un país que limita notablemente la libertad de importación sobre todo en productos que no son de primera necesidad por lo que los inversionistas extranjeros debe tomar en cuenta que si deciden invertir en el país tendrán restricciones en las importaciones situación que influye al momento de invertir.
- **Otros acuerdos de integración regional.-** El incentivo de los flujos de IED hacia las economías internas no es sólo el caso del Ecuador de hecho la mayoría de los países buscan establecer y diseñar mejores mecanismos que les permitan ser más atractivos para el capital extranjero, entre las estrategias adoptadas está las de establecer acuerdo de integración regional que ofrecen mejores condiciones para la inversión, en este marco internacional el Ecuador se encuentra dentro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), aunque existen otras regiones que pueden representar no sólo el respaldo para la IED sino un mercado más grande y atractivo para el inversionista foráneo.
- **Posicionamiento de otras regiones o países.-** La competencia por atraer mayores flujos de IED está marcada por países que gozan de un cierto posicionamiento mundial y son atractivos para la IED, tales son los caso de Chile, Brasil, América Central, China, entre otros; países que por diferentes circunstancias reciben mayores flujos de IED y que probablemente lo seguirá siendo por mucho tiempo, en este contexto el Ecuador no compite por ser más atractivo sino con una cultura de inversión ya consolidada en el ámbito internacional por lo que debe enfocar sus políticas hacia otras perspectivas quizás otras áreas no lo suficientemente exploradas y que sean interesantes para la inversión como por ejemplo el desarrollo de tecnología limpias, la investigación, el turismo, etc.

- **Altos niveles de corrupción.-** El estigma de ser uno de los países con mayores niveles de corrupción en el mundo entero es muy difícil de borrarlo y representa un compromiso no sólo de los gobiernos de turnos sino de la población en general, el problema de la corrupción ahuyenta las inversiones y limita el desarrollo de toda la población.
- **Incertidumbre por la renovación de acuerdos internacionales ATPDEA (Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas).-** El ATPDEA fue creada por el gobierno de los Estados Unidos para fortalecer las economías de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y apoyar en su lucha contra el narcotráfico. Entró en vigencia en el año 2001 y entre sus principales beneficios está la exoneración del pago de aranceles por el acceso al mercado norteamericano de casi 700 productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, atún, entre otros. La primera vigencia de ATPDEA expiró a finales de 2006, pero ha sido renovada en cuatro oportunidades. La última extensión se aprobó en diciembre de 2010 quedando como nuevo plazo de vencimiento el 15 de febrero de 2011.

La Ley ATPDEA, incluyó, además de la exoneración de aranceles de una gran cantidad de productos no tradicionales para el acceso al mercado de EE UU, otro aspecto fundamental es la lucha frente a la pobreza y la inseguridad ciudadana, misma que alcanzó niveles muy altos cuando el terrorismo ostentaba un rol protagónico en los países andinos.

Entre los criterios que Estados Unidos exige a Ecuador para prorrogar los beneficios establecidos en el ATPDEA están: el clima de inversión, asuntos laborales, propiedad intelectual, esfuerzos antinarcóticos, y Estado de derecho.

- **Reducción del comercio Intra regional.-** En los 2 últimos años el comercio del Ecuador con los países de la región ha fluctuado por debajo de los registrado en el

año 2008, lo que refleja el impacto internacional de la crisis económica desencadenada en el año 2009 y que registró en promedio una reducción del 34% del comercio del Ecuador a nivel regional, situación que varió para el año 2010 incrementándose en un 17% pero todavía un 20% menos de los registrado en el año 2008, las expectativas son alentadores para el año 2011 y 2012 pero no deja de representar una amenaza para las inversiones extranjeras la reducción del flujo comercial del Ecuador en el marco regional.

Cuadro 2.32

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE ECUADOR CON LOS PAÍSES DE LA REGIÓN			
PAIS	2008	2009	2010
EXPORTACIONES			
Chile	1,503.4	899.5	842.8
Bolivia	21.6	10.7	13.6
Colombia	775.3	677.1	788.7
Perú	1,702.4	938.5	1,332.8
Venezuela	698.4	541.2	955.6
TOTAL	4,701.0	3,066.9	3,933.5
IMPORTACIONES			
Chile	542.2	469.2	533.9
Bolivia	16.7	11.3	17.9
Colombia	1,727.0	1,485.2	1,950.0
Perú	534.6	628.4	977.6
Venezuela	2,395.2	914.2	521.6
TOTAL	5,215.7	3,508.2	4,001.1

- **Inestabilidad Económica.-** El Ecuador es un país extremadamente dependiente del nivel de exportaciones de petróleo, factor que en los últimos años han tenido un comportamiento favorable para la economía nacional, pero ¿qué pasaría en el escenario de una fuerte caída de los precios del petróleo?, posiblemente la economía llegaría a una crisis muy severa que desestabilizaría los sistema internos, sumado a una constante reducción en los montos por remesas de divisas que los migrantes ecuatorianos envían al país en los últimos años, aspectos que ameritan una urgentemente implementación de alternativas de inversión para hacer frente a estos potenciales escenarios no deseados, uno de esta alternativas es el incentivo a la IED,

de manera más directa y con mejores prerrogativas para incrementar significativamente la montos de IED, y reimpulsen la economía nacional.

e) **Oportunidades.-** El mercado ecuatoriano ofrece varias oportunidades a ser consideradas para motivar la IED.

- **Gran potencial de Inversión.-** El Ecuador es un país poco explotado en lo que tiene que ver con sus recursos disponibles, el país dispone de una serie de sectores estratégicos que se muestran muy atractivos y rentable para la IED, por ejemplo el sector de la minería es un área poco explorada y de gran potencial, el petróleo aunque ha sido el sector mejor aprovechado todavía dispone de una gran potencial para la inversión extranjera, que decir de áreas como el turismo, la energía eléctrica, telecomunicaciones, y especialmente el desarrollo de la tecnología sobre todo como punto estratégico hacia el mercado Sur Americano.

- **Ramas de la economía poco desarrolladas.-** Las diferentes ramas de la economía nacional presente innumerables oportunidades para la inversión, por ejemplo en el caso del sector primario que comprende, la agricultura, silvicultura, caza y pesca industrias proveedoras de alimentos, materias primas industriales y de excedentes exportables para el intercambio internacional con bienes de capital, materias primas y bienes de consumo importados, sin embargo en el caso de la agricultura el desafío para la economía agrícola del Ecuador es desarrollar una eficiente política que impulse el cambio tecnológico y que sirva como base para el crecimiento económico acelerado; es decir debe ser capaz de superar la limitación natural, estructural y coyuntural que obstaculiza el crecimiento y hacer un eficiente uso de los recursos naturales, enfocar políticas para el desarrollo de nuevos conocimientos, tecnologías y sustituirlos por los escasos factores de la producción.

- **Poca a ninguna competencia para las empresas internacionales.-** El mercado doméstico muestra poco desarrollado y bajo nivel tecnológico, por lo que representaría una ventaja sustancial el ingreso de firmas internacionales hacia el país, ya que encontraría empresas muy poco competitivas y gran posibilidad de

posicionamiento en el mercado local, aunque de una u otra manera el Estado busca apoyar al productor nacional en defensa de la competencia en desigualdad de condiciones, poco a poco esto será inevitable, por lo que los productores nacionales deberá enfocar sus actividades no hacia la competencia sino a proveer de servicios especializados a las firmas internacionales que buscan afincarse en el país.

- **Inversiones intra regionales.-** No sólo los países desarrollados son los únicos inversores en el mundo de hecho una gran parte de la inversión recibida al país proviene de países de la región como Brasil, Colombia, Chile, México, entre otros, por lo que es importante establecer estrategias que permitan incentivar la IED proveniente de los países vecinos.
- **Mercado Andino Común.-** El Ecuador es parte de la CAN, por lo tanto tiene un acceso preferencial a los países que lo componen, siendo una oportunidad para los inversionistas extranjeros que decidan invertir en el Ecuador para desarrollar sus negocios con el objeto de abarcar y operar en el mercado Andino, por ende el país se encuentra en el gran reto de mejorar sus lazos y acuerdos comerciales a fin de incrementar el comercio y desarrollo para el Ecuador.
- **Fortalecimiento del Proceso de Integración.-** El Ecuador debe enfocar sus esfuerzos a mejorar los lazos comerciales y de relación con los diferentes países del mundo, buscar la integración con mercados como el Mercosur, Países Centroamericanos, del Caribe, de Norte América, La Unión Europea, y los países Asiáticos, acuerdos que le permitan mejorar sus relaciones y sobre todo fomenten el flujo de inversiones hacia el país.

2.7 La IED como fuente de desarrollo

El crecimiento económico está vinculado directamente al nivel de inversiones productivas que a su vez está ligado a la capacidad de ahorro del país. Sin un adecuado esfuerzo por el lado de la inversión, ningún proceso de crecimiento es sostenible.

No siempre el ahorro interno es suficiente para financiar la inversión nacional por lo cual se recurre a la inversión externa que puede venir como créditos (inversión extranjera indirecta) o como inversión extranjera directa (participación accionaria).

La economía mundial ha transferido al sector privado la mayor responsabilidad como ente generador de recursos para el desarrollo, hoy en día las grandes transnacionales y corporaciones internacionales poco a poco van copando la mayoría de mercados del mundo afianzando su poder económico y en muchos casos su influencia política.

El proceso de globalización económica recién está empezando, desde mediados de la década de los noventa se ha extendido por todo el mundo, 15 años que han marcado el camino para grandes multinacionales que siguen el afán de posicionarse y consolidarse internacionalmente; Los países en desarrollo sobre todo como el Ecuador que requieren de grandes sumas de dinero para sostener su economía tendrán tarde o temprano que abrir paso a las gigantes internacionales que vendrán en búsqueda no sólo de réditos económicos sino de cuotas de poder, hoy en día ya existen innumerables casos denunciados de mandatarios que han llegado al poder financiados por intereses ocultos detrás, en muchos casos empresas internacionales interesados en usufructuar de las riquezas naturales de los países pobres.

El libre comercio y la apertura total de los mercados es la filosofía que gobierna el mundo entero, entre mayor apertura de la economía mayor inversión extranjera, paradójicamente las inversiones generan desarrollo, productividad, crecimiento, pero a la vez hipotecan la independencia y la soberanía de los Estados.

Sin lugar a dudas la IED es fuente de desarrollo, sus efectos directos en la economía son evidentes, crecimiento económico, reducción de la pobreza y contradictoriamente mayor dependencia de actores extranjeros, la clave está en regular y vigilar de cerca la influencia y el poder que generan las grandes multinacionales.

Cuadro 2.33

POBLACIÓN BAJO EL NIVEL DE POBREZA PAISES DE AMÉRICA DEL SUR				
PAÍS	2007	2008	2009	2010
ARGENTINA	26,9	23,4	23,4	21,7
BOLIVIA	64	60	60	56
BRASIL	31,3	30,9	30,6	30,1
CHILE	18,2	18,1	17,8	17,5
COLOMBIA	49,2	49,1	48,4	47,3
ECUADOR	38,5	38,3	38,3	39,1
PERÚ	54	44,5	44,5	43,8
URUGUAY	27,3	27,4	27,3	26,6
PARAGUAY	32,8	32,5	32,2	32,1
VENEZUELA	37,9	37,8	37,9	38,1

Fuente: Index Mundi, Población bajo nivel de pobreza 2007 - 2010.

En definitiva los efectos esperados de mayores flujos de IED en la región, principalmente es la reducción del nivel de población bajo el nivel de pobreza que registra los países Sur Americanos, que tiene a Bolivia como el país con mayor número de pobres en la región y a Chile con el de menor índice de pobreza, realidades inconsecuentes siendo Chile y Bolivia países vecinos, por lo que el objetivo se transforma en que las inversiones no sólo generen efectos positivos en uno u otros país sino que sus efectos sean colaterales para todos los países de la región.

2.8 Regulación Jurídica

Cuadro 2.34

REGULACIÓN JURÍDICA SOBRE INVERSIONES EN EL ECUADOR
Normas de Regulación Directa
La Constitución de la República del Ecuador.
Código de la Producción.
Reglamento al Código de la Producción.
Tratados y Convenios Internacionales
La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados
Normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC)
Acuerdo General sobre el comercio de servicios (AGCS)
El Acuerdo de la OMC sobre la inversión relacionada con el comercio (MIC)
Las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
El convenio para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados.
El Convenio para la creación del Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (OMGI), Centro Internacional Arreglo Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)
El acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)
Los convenios bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones (TBI)
Los convenios para evitar la doble imposición fiscal
Tratado de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con Estados Unidos
Acuerdo bilateral de inversiones con el Gobierno de Suecia
Tratados Internacionales sobre inversión suscritos por el Ecuador como miembro de la
Acuerdo marco de cooperación entre el Pacto Andino y la Unión Europea
Acuerdo en Comercio e inversiones entre Canadá y la CAN
Acuerdo sobre inversiones sub regionales de los países de la Comunidad Andina de Naciones
Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena, (Régimen Común de Tratamiento de los Capitales extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías).
Marco legal adicional de incidencia indirecta
Ley de pesca y desarrollo pesquero
Ley General de Aviación Civil
Ley de Radiodifusión y Televisión
Ley de Hidrocarburos
Ley de Minería
Ley especial de telecomunicaciones
Ley del Régimen del sector eléctrico
Ley General de Instituciones del sistema financiero
Ley de Turismo
Ley de fortalecimiento del transporte acuático y actividades conexas
Ley del mercado de valores
Ley Orgánica de creación del fondo ecuatoriano para la inversión en los sectores eléctricos e
Legislación General Transversal
Ley de Seguridad Nacional
Ley de Modernización del Estado
Ley de beneficios tributarios a las inversiones
Codificación a la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal
Código del Trabajo
Ley de Propiedad Intelectual
Ley para la transformación económica del Ecuador
Ley para la promoción de la inversión y la participación ciudadana

La legislación existente en un país es un factor determinante para atraer la IED, la misma que no sólo debe establecer reglas para el entorno económico sino que debe garantizar el fácil acceso y la ágil administración de justicia. Los sistemas jurídicos imperantes en un país pueden ser un factor clave al momento de decidir hacia dónde

invertir, por lo general lo que se espera es un régimen de normas claras y estables, básicamente porque la naturaleza de la IED es de mediano y largo plazo y se requiere que el conjunto de normas que rige una nación sean las mismas al momento de establecer una inversión y durante el plazo definido para desarrollarla.

Las expectativas que los inversionistas extranjeros tienen en relación al sistema jurídico de un país está basado en:

- Normas claras y bien definidas
- Sistemas jurídicos estables
- Facilidad de acceso y agilidad de la administración de justicia
- Garantías a la IED
- Incentivos jurídicos para el inversionista extranjero.
- Existencia de acuerdos internacionales de inversión y comercio

El Ecuador dispone de una variada legislación que procura promover y garantizar las inversiones tanto nacionales como extranjeras, reconociendo los efectos positivos en los ámbitos económico y social de las inversiones.

El Ecuador reconoce que la existencia de varias condiciones que conforman el clima de negocios de un país tales como la estabilidad jurídica, política, macroeconómica, de gobernabilidad con un marco jurídico transparente y confiable que brinde certidumbre y seguridad contribuye a un ambiente propicio para la inversión especialmente la extranjera.

Breves antecedentes históricos del marco legal de inversiones.- La contemporánea importancia que la IED ha tomado a nivel mundial ha obligado que en los últimos años los países en todo el mundo tengan la creciente necesidad de adecuar sus regímenes jurídicos para promover y garantizar las inversiones y especialmente la IED, sin embargo las regulaciones jurídicas hacia la inversión no es un tema actual, El Ecuador desde los albores de sus formación como república ha tenido que desarrollar normas

jurídicas en muchos casos para determinados sectores con el fin de proteger especialmente al inversionista extranjero.

La presencia de capitales foráneos principalmente de origen europeo y norteamericano en industrias especialmente en el sector agroindustrial, minero, de transporte, energía eléctrica y telecomunicaciones así como el financiamiento del gasto corriente del sector público, garantizados los inversionistas extranjeros principalmente por un incipiente Derecho Internacional protegía los bienes corporales de los agentes extranjeros contra el embargo y con el derecho de los acreedores a cobrarse las deudas, algunos países disponían de tratados internacionales que protegían los bienes extranjeros contra la expropiación.

La evolución jurídica se ve reflejada también en las distintas formas de conformación de sociedades mercantiles que existen en la actualidad y que se han creado para favorecer las inversiones especialmente de capitales extranjeros.

A medida que el comercio y la economía mundial ha ido creciendo paralelamente el Derecho se ha ido adecuando a las diferentes necesidades y realidades económicas y sociales del país, En las diferentes Constituciones del Ecuador se ha ido gradualmente incorporando previsiones normativas para la igualdad de derechos entre nacionales y extranjeros, la prohibición de expropiación y medidas confiscatorias, la protección de la propiedad en un sentido amplio, la libertad de empresa y comercio y otras prerrogativas que tienen el fin de promover el las inversiones especialmente extranjeras.

En los años 80 y 90 los países latinoamericanos desarrollaron un sistema jurídico entorno al modelo de sustitución de importaciones que regían las economías de los países, modelo que posteriormente fuera desechado y que por influencias especialmente de los países desarrollados, y la corriente mundial actual se enmarca en un modelo de apertura comercial, motivo por el cual el sistema jurídico interno de cada nación ha tenido paulatinamente que modificarse en torno a sus requerimientos sobre todo para fomentar las inversiones extranjeras y proteger al productor interno, por lo que se han

firmado una serie de tratados de libre comercio regionales y mundiales que garanticen el acceso de mercancías y servicios en condiciones preferenciales.

La cada vez más definida orientación de las economías de los países para captar mayores flujos de Inversiones extranjeras han provocado una competencia entre sí, que ha obligado a promover diferentes acciones que permitan incentivar el acceso a mayores capitales extranjeros, por ende el sistema jurídico ha tenido que garantizar a través de las normas el cumplimiento de cada una de la prerrogativas establecidas.

Normas Jurídicas ecuatorianas en torno a las Inversiones extranjeras.- Al respecto las inversiones en el Ecuador están reguladas por:

1.- Normas de Aplicación Directa.-

a) La Constitución de la República del Ecuador¹⁰¹.- La Constitución de la República del Ecuador adoptado en el año 2008, luego de ser elaborado por la Asamblea Nacional Constituyente, estableció las siguientes prerrogativas a favor de las inversiones extranjeras:

- El goce de los mismos derechos y deberes para las personas extranjeras que se encuentren en territorio ecuatoriano. Ref. Art. 9
- En el art. 11 trata sobre los principios de aplicación de los derechos en el numeral 2, se establece que nadie podrá ser discriminado por su lugar de nacimiento, ratificando de esta manera que las personas extranjeras gozan de los mismos derechos que los nacionales.
- En el art. 285 sobre los objetivos de la política fiscal, en el numeral 1, se establece como objetivos el enfoque hacia la inversión, así también en el numeral 3 del mismo

¹⁰¹ CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, Publicada en el Registro Oficial Nro. 449, del lunes 20 de Octubre del 2008.

artículo dice "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 deseables, por lo cual el Estado reconoce que la política fiscal debe orientarse a mejorar las condiciones para promover las inversiones.

- En el art. 307 "Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia a estas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático"
- En el Art. 339 se establece que "El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional, Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación, tecnología y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

La Inversión extranjera directa será complementaria a la nacional, estará sujeta a un estricto respeto al marco jurídico y de las regulaciones nacionales, a la aplicación de los derechos y se orientará según las necesidades y prioridades establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados."

- Entre los principios de las relaciones internacionales Art. 416 numeral 12 dice "Fomentar un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente, equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados".

b) **Código de la Producción**¹⁰².- Una de las normas recién promulgadas en el Ecuador es la del Código de la Producción que entró en vigencia en diciembre del 2010 y que entre algunos de sus objetivos está el fomentar la producción nacional, “incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios socialmente deseables y ambientalmente aceptables” Art. Art 4 literal g.

Entre las principales normas que tienen relación con la inversión y que están establecidas en el Código de la Producción podemos citar:

- Art. 6 en el cual el Código de la producción establece la creación del “**Consejo Sectorial**” el mismo que entre sus funciones están la de formular políticas “de fomento productivo e inversiones” así como en el Art. 15 establece que “El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.”
- En el art. 13 se establecen las definiciones a los distintos tipos de inversiones, en el literal c dice, “**Inversión extranjera**.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en el extranjero, o que implique capital que no se hubiere generado en el Ecuador”.
- Art. 14 “**Aplicación**.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley [...]” inciso segundo se establece una limitación a las inversiones extranjeras domiciliadas en paraíso fiscales.
- Art. 17 en concordancia con la Constitución de la República del Ecuador establece el **trato no discriminatorio de los inversionistas extranjeros**, a demás establece que “Las inversiones y los inversionistas extranjeros gozarán de protección y seguridades plenas, de tal manera que tendrán la misma protección que reciben los ecuatorianos

¹⁰² CODIGO DE LA PRODUCCIÓN, Libro II, Del Desarrollo de la Inversión Productiva y de sus Instrumentos, ley publicada en el registro oficial Nro. 351 del miércoles 29 de diciembre del 2010.

dentro del territorio nacional”, también en el inciso tercero del mismo artículo dice “**Las inversiones extranjeras tendrán un rol de complementación** directa en los sectores estratégicos de la economía, que requieran inversión y financiamiento, para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, y con sujeción a la legislación aplicable. En los demás sectores de la economía, los inversionistas extranjeros podrán participar directamente sin necesidad de autorización adicional a las previstas para los inversionistas nacionales”

- Art. 18 establece el derecho a la propiedad manifestando que “**La propiedad de los inversionistas estará protegida** en los términos que establece la Constitución y demás leyes pertinentes. La Constitución prohíbe toda forma de confiscación. Por lo tanto, no se decretarán ni ejecutarán confiscaciones a las inversiones nacionales o extranjeras”, aunque se aclara en el inciso siguiente la potestad que tiene el Estado de “la expropiación de bienes inmuebles con el único objeto de ejecutar planes de desarrollo social, manejo sustentable del ambiente y de bienestar colectivo, siguiendo el procedimiento legalmente establecido, de manera no discriminatoria y previa a la valoración y pago de una indemnización justa y adecuada de conformidad con la Ley”.

- Art. 19 se establecen los “**Derechos de los Inversionistas**”
 - a) La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos

 - b) “El acceso a los procedimientos administrativos y acciones de control que establezca el Estado para evitar cualquier práctica especulativa o de monopolio u oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal”

 - c) “La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte”

- d) 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.
- e) Libre remisión de los recursos obtenidos por la liquidación total o parcial de las empresas que se hayan realizado con inversión extranjera.
- f) Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazo;
- g) Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes
- h) Acceso a los demás beneficios generales e incentivos previstos en este Código, otras leyes y normativa aplicable.
- i) En el Art. 20, “**Régimen Tributario**.- En materia impositiva, las inversiones nacionales y extranjeras estarán sujetas al mismo Régimen Tributario, con las excepciones previstas en este Código.
- j) El art 23 y 24 establecen los **incentivos** establecidos en este caso para las inversiones que se realicen en los diferentes zonas determinadas en esta norma, por ejemplo:

Incentivos para las inversiones:

- Reducción progresiva de 3 puntos porcentuales al impuesto a la renta.
- Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial
- 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, siempre y cuando se realice “fuera de las jurisdicciones urbanas del Cantón Quito y del Cantón Guayaquil y dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado”
 - a) Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;
 - b) Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;
 - c) Metalmecánica;
 - d) Petroquímica;
 - e) Farmacéutica;
 - f) Turismo;
 - g) Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;
 - h) Servicios Logísticos de comercio exterior;
 - i) Biotecnología y Software aplicados; y,
 - j) Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República.

- La inversión realizada en “sectores que contribuyan al cambio a 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 [...], se reconoce la exoneración del impuesto a la renta por 5 años a las inversiones nuevas”

- La inversión realizada en zonas deprimidas se establece que adicional a los incentivos antes mencionados se establecerá un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

- Art. 26 “**De la Vigencia.**- Los contratos de inversión tendrán una vigencia de hasta quince (15) años a partir de la fecha de su celebración, y su vigencia no limitará la potestad del Estado de ejercer control y regulación a través de sus organismos competentes.

A petición del inversionista, y siempre que el Consejo Sectorial de la Producción lo considere pertinente, según el tipo de inversión que se esté desarrollando, los contratos de inversión podrán prorrogarse por una sola vez, hasta por el mismo plazo originalmente concedido”.

- El art. 27 trata de la “**Resolución de Conflictos**”: En los contratos de inversión con inversionistas extranjeros se podrán pactar cláusulas arbitrales para resolver las controversias que se presenten entre el Estado y los inversionistas. Las controversias entre un inversionista extranjero con el Estado ecuatoriano, que se hubieren agotado completamente por la vía administrativa, intentarán solucionarse de manera amistosa, con diálogos directos por un término de 60 días. Si no se llegase a una solución directa entre las partes deberá existir una instancia obligatoria de mediación dentro de los tres (3) meses siguientes a la fecha de inicio formal de las negociaciones directas.

Si luego de esta instancia de mediación la controversia subsiste, el conflicto podrá ser sometido a arbitraje nacional o internacional, de conformidad con los tratados vigentes, de los que Ecuador forma parte. Las decisiones de ese tribunal arbitral serán en derecho, la legislación aplicable será la ecuatoriana y los laudos serán definitivos y obligatorios para las partes.

Si luego del término de 6 meses de agotada la vía administrativa, las partes no han llegado a un acuerdo amistoso, ni la hubieren sometido a jurisdicción arbitral para la solución de sus conflictos, la controversia se someterá a conocimiento de la justicia ordinaria nacional. No se someterán a arbitraje los asuntos tributarios.

- Otra opción para promover las inversiones es la creación de **Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE)** en las que se establecen varios incentivos a favor de los inversionistas.

2. Tratados y Convenios Internacionales establecidos por el Ecuador en materia de inversiones.

El Ecuador en procura de mejorar las condiciones para atraer mayores flujos de Inversión extranjera, ha establecido una serie de compromisos internacionales que buscan garantizar y promover las inversiones tanto en el Ecuador como en el extranjero, algunos de estos compromisos podemos citar a:

- **La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.-** Adoptada en el año de 1974 en el marco de la Organización de Naciones Unidas, la cual establece el derecho que tienen los Estados a reglamentar y contralar las inversiones extranjeras y las multinacionales sometiéndolas a la legislación interna, es decir que los inversionistas extranjeros deben respetar las normas internas por sobre el Derecho Internacional, así también esta carta establece la potestad que tienen los Estados para proceder con medidas de nacionalización o expropiación de bienes extranjeros con una adecuada indemnización.

- **Normativa de la Organización Mundial de Comercio.-** El Ecuador como integrante de la OMC está sujeto a los siguientes acuerdos:
 - a) **Acuerdo General sobre el comercio de servicios AGCS.-** Entre uno de sus puntos establece una forma de inversión en el exterior, a través del establecimiento de sucursales, oficinas, agentes de negocios, representantes en el lugar donde se presta el servicio, por lo que se hacen exigibles las obligaciones determinadas en la OMC tales como la extensión de beneficios de la nación más favorecida, medidas de salvaguarda, pagos y trasferencias, la obligación de procesos transparentes, limitaciones de la legislación interna, entre otras.

 - b) **El Acuerdo de la OMC sobre la inversión relacionada con el comercio (MIC).-** Establece prohibiciones o restricciones a los países en aspectos fiscales, políticas

discriminatorias a favor del productor nacional mediante reglamentaciones cuantitativas.

- c) **Las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE.**- Los países que conforman la OCDE, entre ellos el Ecuador, acordaron establecer un régimen común para regular las inversiones extranjeras en cada uno de los países, buscando equiparar las condiciones y evitar la excesiva competencia por atraer la IED entre naciones.
- d) **El convenio para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados.**- Para el arreglo de controversias y disputas entre los Estados y los inversionistas extranjeros se creó en el año 1966 el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), en el que mediante arbitrajes se ventilan y resuelven las distintas controversias, el Ecuador es miembro desde el año de 1986.
- e) **El Convenio para la creación del Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (OMGI).**- Suscrito por los países adheridos al Banco Mundial, incluido el Ecuador y que tiene como propósito garantizar y asegurar las inversiones extranjeras que por situaciones no comerciales puedan poner en peligro dichas inversiones, situaciones tales como: eventos de fuerza mayor, quebrantamientos de contratos, entre otros.
- f) **El acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).**- Los Derechos de Propiedad Intelectual son considerados como un tipo de inversión nacional o extranjera por lo que a través de este acuerdo se busca promover la adopción de diferentes medidas para evitar la violación de este tipo de derechos.

g) Los convenios bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones (TBI).- Los convenios bilaterales de inversiones tienen el objeto de establecer acuerdos para fomentar y garantizar las inversiones entre dos países. Los acuerdos bilaterales de inversión recogen disposiciones relativas a: ámbito de cobertura, trato nacional, trato de nación más favorecida, protección a inversiones, restricciones a la expropiación, obligación a indemnizaciones correspondientes, libertad para transferencias, tratamiento para los requisitos de desempeño y disposición relativas a la aplicación de mecanismos de solución de controversias, generalmente arbitrales.

El Ecuador tiene suscritos con la mayoría de sus principales países inversionistas acuerdos bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones, APPI, pero también mantiene estos acuerdos con otros países con los cuales no tienen un flujo significativo de inversiones y no con todos tiene convenios de doble tributación, que complementan a los APPI.

A través de los APPI el país refuerza el concepto de seguridad jurídica. Estos permiten, entre otras materias, la solución de disputas entre los inversionistas y el Estado a través de mecanismos de arbitraje en foros internacionales, precisamente el arbitraje internacional es uno de los mecanismos más recurridos especialmente los multinacionales extranjeras que pugnan por el resarcimiento en la violación o limitación de sus derechos, proceso por el cual se puede obtener una resolución definitiva y vinculante para las partes, al respecto existe un artículo de Decio Machado sobre la intención del gobierno en la Asamblea Nacional para denunciar a los tratados bilaterales firmados antes de su gobierno, al respecto se presentan el siguiente artículo.

Ecuador y la denuncia de los Tratados Bilaterales de Inversión¹⁰³

Desde primeros de noviembre del 2010, la Comisión de Soberanía, Integración, Relaciones Internacionales y Seguridad Integral de la Asamblea Nacional ecuatoriana, debate sobre la propuesta del presidente Rafael Correa para denunciar los Tratados Bilaterales de Inversión firmados por el Ecuador, todos ellos antes de su nombramiento.

Antecedentes y Justificación

Los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) son un tipo especial de contrato suscrito entre dos Estados para asegurar una efectiva protección al inversionista extranjero por parte del Estado receptor y de esta forma «promover» las inversiones en dicho país dentro de un «marco legal estable». Los TBI forman parte de un complejo sistema diseñado en varios niveles, que van desde lo nacional a lo multilateral, que constituye el marco jurídico para el reconocimiento de los intereses y prerrogativas de los inversionistas.

Por lo general, el contenido de estos contratos (los TBI) es muy similar y obedece en su estructura a un formato recomendado en 1962 por el Consejo de Ministros de la OECD, aunque con el tiempo se ha ido adaptando a los nuevos requerimientos de los inversionistas. Desde entonces los TBI se han difundido ampliamente a lo largo del mundo como un síntoma de la hegemonía del interés privado sobre el interés público que caracteriza al proceso de globalización.

Una de las principales características de los TBI es que incorporan una definición amplia de «inversión», que incluye incluso créditos y otras obligaciones monetarias. Las actividades extractivas, consideradas por la economía clásica como des-inversión obviamente se incluyen dentro del paquete. La inversión extranjera goza por lo tanto de un marco jurídico especial que se sobrepone a la legislación interna de los países.

Otro elemento clave incorporado en la mayoría de TBI, es la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) que una vez suscrito, impide que el país receptor conceda mayores beneficios que los establecidos en el TBI a los inversionistas de un tercer país sin mejorar simultáneamente las condiciones al país emisor de inversión con el que se suscribió el contrato. Incluyen también la cláusula de Trato Nacional, que otorga al inversor extranjero el mismo trato que al inversor nacional.

Los TBI también establecen incentivos y garantías generales especialmente en materia tributaria, sobre expropiación y compensaciones, así como normas de propiedad intelectual que muchas veces van más allá de lo establecido en la ADPIC (acuerdos sobre propiedad intelectual) de la OMC.

Sin embargo el hecho más relevante subyacente en los TBI se refiere al procedimiento de solución de controversias Inversionista-Estado, en el cual se adopta la modalidad de arbitraje en cortes extranjeras. Esta cláusula pone en el mismo nivel a estos dos actores y posibilita algo impensable en otros tiempos; qué una «persona jurídica», en este caso las corporaciones transnacionales, puedan demandar a un Estado Nacional. Hay distintos tipos de cortes de arbitraje. Tal vez una de los más importantes es el CIADI, adscrito al Banco Mundial; UNCITRAL, adscrito a la ONU; y los mecanismos Ad-hoc por acuerdo entre las partes. Estas

¹⁰³ MACHADO, Decio, *Ecuador y la denuncia de los tratados Bilaterales y de Inversión*. Artículo disponible en [www. quiendebeaquien.org](http://www.quiendebeaquien.org), del lunes 7 de diciembre del 2009.

cortes son de carácter privado y por lo tanto no responden a un interés colectivo.

La duración de los TBI es otro factor clave a considerar ya que condicionan la independencia y soberanía de los Estados. Las partes estipulan la duración que tendrá dicho tratado, pero adicionalmente se contempla una cláusula de «prorroga» en virtud de lo cual un tratado subsiste luego de la denuncia realizada por una de las partes, en el plazo estipulado, generalmente en 10, 15 o 20 años (este también es el caso del Ecuador). En este lapso -entre la denuncia y el fin de la jurisdicción del CIADI -un Estado puede ser requerido para un proceso arbitral, y el mismo se llevará a cabo a pesar de que con anterioridad el Estado haya denunciado dicho tratado.

De esta manera, la violación a lo acordado en los TBI se considera como una violación al derecho internacional (en virtud del principio *pacta sunt servanda*). Las grandes corporaciones transnacionales, movilizadoras de la inversión, están protegidas por un marco jurídico que va desde las leyes internas de protección a los inversionistas tanto por las normas del derecho internacional, cuanto por los acuerdos establecidos en este tipo de Tratados. La consecuencia es que hoy, muchos países latinoamericanos son víctimas de estos procesos estructurales de injusticia económica.

Ahora, después de varios años de suscritos los TBI entre países de la región y países desarrollados, se pueden observar muchas repercusiones de los mismos en desmedro de los Estados:

- ▶ A finales del 2007, el total de controversias internacionales en materia de inversiones fue de 293, de las cuales 187 se sometieron al CIADI. Dichos casos involucraban al menos a 73 Estados, siendo 44 de ellos países en desarrollo. De estos el 78% se fundamentan jurídicamente en supuestos incumplimientos del TBI.
- ▶ Argentina, que es el país que más TBI firmados posee en el mundo (57 en total), es el país que más demandas enfrenta en el CIADI (cerca de 35 demandas).
- ▶ Esto se contrapone con el caso de Brasil, que no suscribió nunca ningún TBI y por lo tanto no enfrenta demandas ante el CIADI, dado que además ni siquiera es miembro del organismo.
- ▶ Mayoritariamente las demandas corresponden a sectores de actividad vinculados con los recursos naturales, basados tanto en la explotación de petróleo, gas y minería como en la elaboración de alimentos; y también con el sector de servicios, en la generación provisional de electricidad y de agua potable.
- ▶ Los casos dirimidos en el CIADI carecen de imparcialidad jurídica, lo cual se evidencia al observar los procedimientos de conformación de los tribunales, donde cada parte nombra un árbitro, pero quien nombra el árbitro dirimente siempre es el presidente del Banco Mundial en coordinación con el Secretario General del CIADI. Estos tribunales no aceptan audiencias con peticionarios externos y se reúnen a puerta cerrada.
- ▶ Los fallos del CIADI son definitivos, no cabe recurso de apelación; no son neutrales, de 232 casos sentenciados hasta la fecha, 230 fueron a favor de las empresas y contra los Estados.
- ▶ La defensa de los Estados en estas instancias es muy costosa para países como el Ecuador, dada la necesidad de contratar abogados en los Estados Unidos.

Consecuencias de los TBI suscritos por el Ecuador

Según la Procuraduría General del Estado, Ecuador puede perder \$ 13.369 millones con sólo 9 demandas, la cifra supera en un 29% el total de la deuda pública. Si las 3 compañías que aún no definen sus perjuicios económicos (Murphy, Burlington y Perennco), lo hacen, el monto de la disputa subiría alcanzando los 17.026 millones de dólares. Esta cifra podría financiar la inversión social del Ecuador durante 8 años.

En este momento Ecuador enfrenta 8 demandas ante el CIADI, cinco de ellas se amparan en el incumplimiento de obligaciones de TBI con los Estados Unidos, uno es el TBI firmado con Francia, y otro es el TBI firmado con el Estado español. Las empresas multinacionales involucradas son: MCI Power Group LC and New Turbine Inc., Noble Energy Inc and Machala-Power Cia LTD, Occidental Petroleum Corporation and Occidental Exploration and Production Company, Murphy Exploration and Production Company, Burlington Resources Inc and Others, Perennco y Repsol YPF SA.

Acciones emprendidas por el Ecuador

Los TBI firmados por el Estado ecuatoriano entre 1968 y 2001 están en contradicción con lo que dispone la Constitución vigente del país, la cual fue aprobada por referendo popular ya en la era Correa, septiembre del 2008, con un referendo popular mayoritario (64%). Los TBI perjudican los intereses nacionales de los Estados y Ecuador no es una excepción. El texto constitucional en su artículo 422 señala que no se podrá celebrar ni tratados ni instrumentos internacionales en los que el Estado ceda jurisdicción soberana a otras instancias.

Por ello, durante el año 2009, el gobierno ecuatoriano por iniciativa del presidente Rafael Correa, inició un proceso para denunciar algunos de estos acuerdos, impedir la negociación de nuevos TBI y anunció la salida del Ecuador del CIADI (acto ya culminado). El pedido presidencial se remitió a la Asamblea Nacional y se encuentra en debate.

El Ecuador tiene 17 TBI vigentes, de los cuales decidió denunciar trece. Los cuales se definieron en base a una serie de estudios de evaluación que establecieron denunciar aquellos convenios que no han cumplido su propósito, es decir donde no existen niveles aceptables de inversión recíproca.

Esta medida produce como efecto la separación del Estado denunciante del tratado o convenio, según se establece en el Derecho Internacional. Sin embargo, los seis procesos que el país tiene en el organismo se mantendrán.

Además, durante el mes de junio, mediante el Decreto Ejecutivo 1823, el Estado ecuatoriano emitió una notificación conforme al Artículo 25 del Convenio del CIADI, en el cual establece que no consentirá en someter a esta jurisdicción las diferencias que surjan en materias relativas al tratamiento de un inversión, que se deriven de actividades económicas relativas al aprovechamiento de recursos naturales estratégicos como el petróleo. Anteriormente este mismo proceso ya lo había hecho Bolivia.

El convenio del CIADI permite a los Estados retirarse de este tribunal de arbitraje, mediante el Artículo 71 del Convenio, que establece que la denuncia producirá efecto seis meses después de recibida la notificación al Banco Mundial. Sin embargo el Artículo 72 del mismo Convenio, establece que una notificación de denuncia no afecta a los arbitrajes cuyo «consentimiento» haya sido otorgado antes de dicha notificación. Todo intento de dar consentimiento por parte de un inversor, luego de la notificación será estéril.

Estas medidas no implican de ninguna manera que el Estado ecuatoriano este buscando propiciar estatizaciones de inversiones y afectar los derechos de los inversores. Son por el contrario un intento por recuperar la soberanía jurídica del Estado y de anteponer el interés público al interés privado.

Por ello es de interés estratégico para el Ecuador procurar que se pacte ante foros subregionales la posibilidad de establecer nuevas instancias para la resolución de conflictos entre inversionistas extranjeros y el Estado ecuatoriano.

Para ello el país busca posicionarse en el marco de la UNASUR y aprovechando la Presidencia Pro Tempore de Rafael Correa, la creación de un organismo regional que sustituya para los países latinoamericanos el papel del CIADI, esta circunstancia ha pasado a ser una prioridad. Este organismo por construir, se plantea desde la necesidad de una gestión efectiva, rápida y objetiva en el marco de la resolución de conflictos.

h) Los convenios para evitar la doble imposición fiscal.- Entre los convenios más frecuentes adoptados por los diferentes países en el mundo en materia de inversiones están los relacionados al ámbito tributario, toda vez que los impuestos se constituyen en la carga más representativa y directa sobre el rendimiento de las mismas, por lo que para evitar la doble tributación los países suelen suscribir convenios cuyo objetivo es regular la aplicación de un marco jurídico estableciendo la exclusión, la atribución exclusiva o la concurrencia de la potestad fiscal, el país tiene establecido 12 convenios para evitar la doble tributación, y con respecto a países con los cuales el Ecuador no ha firmado ningún acuerdo sobre tratados de doble tributación, el Ecuador para incentivar y fomentar la inversión reconoce como crédito tributario los impuestos pagados en el Exterior.

- **Tratado de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones**, suscrito y ratificado en el año de 1997 con los Estados Unidos de Norte América,

La primera garantía consagrada en este instrumento internacional es que los Estados parte permitirán y tratarán las inversiones provenientes de la otra parte, de una manera no menos favorable que la de sus nacionales. Otro punto

importante contenido en el Tratado, es la prohibición de que los Estados parte expropien o nacionalicen directa o indirectamente las inversiones.¹⁰⁴

- **Acuerdo bilateral de inversiones con el Gobierno de Suecia.-** Ratificado en el año 2002, al igual que el tratado anterior tiene como objetivo permeabilizar la inversión en contra de cualquier inestabilidad o riesgo.

Este tratado establece que las controversias suscitadas entre cualquier inversionista de una de las partes contratantes, y un Estado parte, será resuelta mediante un procedimiento arbitral ya sea con arreglo a la Convención de Washington del 18 de Marzo de 1965 sobre el Arreglo de Disputas de Inversión entre Estados y nacionales de otros Estados, o mediante un tribunal arbitral ad-hoc constituido de acuerdo a la reglas para el arbitraje de la UNICITRAL.¹⁰⁵

- **Tratados Internacionales sobre inversión suscritos por el Ecuador como miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).**
 - a) **Acuerdo marco de cooperación entre el Pacto Andino y la Unión Europea (julio 1997).**- Tiene como objetivo promover y proteger la inversión de sus con nacionales.
 - b) **Acuerdo en Comercio e inversiones entre Canadá y la CAN (julio 1999).**- Tiene como objetivo promover y proteger la inversión de sus con nacionales.
 - c) **Acuerdo de complementación económica entre los miembros del MERCOSUR y la CAN (Diciembre 2004)**
 - d) **Acuerdo sobre inversiones sub regionales de los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).**- Consiente de la importancia que las inversiones intrarregionales tiene en el desarrollo económico y social de la región la CAN ha establecido una serie de políticas y mecanismos que buscan fomentar, e incentivar las inversiones y el proceso de integración sub regional dentro de los países

¹⁰⁴ PORTILLA, Martin y otros, *Manual para la inversión extranjera en el Ecuador*, 1^{ra}. Edición, Estudio Jurídico Vivanco & Vivanco, Quito, Ecuador, 2006. p. 17

¹⁰⁵ Idem., p 18.

miembros tanto en el impulso de la liberalización del intercambio comercial y políticas de incentivo en la captación de mayores flujos de inversiones.

Según el Acuerdo de Integración Sub regional Andino en el mandato del artículo 55, la Comunidad Andina llegaría incluso a unificar el régimen común para los capitales extranjeros y en el artículo 107 del mismo acuerdo en torno a las políticas financieras, se incluye la “promoción de inversiones para programas de integración andina” y promover “medidas que faciliten el flujo de capitales dentro de la subregión y en especial la promoción de empresas multinacionales andinas”.

- e) **Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena, (Régimen Común de Tratamiento de los Capitales extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías).**- La CAN en busca de incentivar y dar más apertura a las Inversiones extranjeras en la región adoptó en noviembre de 1990 la “Decisión 291”, la misma que se refiere al establecimiento de un régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, con esta decisión se acordó reducir los obstáculos para la inversión extranjera y se incentiva la circulación de capitales en la subregión.

Entre los principales aspectos acordados se encuentran:

1. Concesión de un trato nacional a los inversionistas extranjeros, con las excepciones establecidas en la legislación de cada país.
2. Mayores facilidades en el acceso al financiamiento local, reinversión, remesas al exterior.
3. Acceso al programa de liberalización a los productos elaborados por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras.

4. Derechos de los inversionistas a enviar al extranjero el total de las utilidades obtenidas productos de sus IED, así como el total de los montos producto de la venta de acciones o participaciones en las empresas.
5. Derecho de los inversionistas extranjeros al registro de sus inversiones en los organismos nacionales competentes en el caso del Ecuador el Banco Central.
6. Elimina el proceso de transformación para el acceso de las ventajas establecidas en el Acuerdo de Cartagena a los países miembros de la CAN.
7. Reconoce como aporte de capital las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, conocimiento técnicos patentados y asistencia técnica.
8. Establece la potestad de las legislaciones internas de cada país miembro para el establecimiento de la solución de controversias o conflictos derivados de IED.

El Ecuador dispone de una gran diversidad de normas jurídicas que tiene relación con las inversiones nacionales y extranjeras, la doctrina jurídica del país al respecto es similar al de los países vecinos, sin embargo el problema del Ecuador se basa no en las normas jurídica sino en el proceso de administración de justicia, que es demasiado lento, y que no presta las garantías necesarias para una adecuada resolución de conflictos, el sistema jurídico ecuatoriano es catalogado como uno de los más corruptos del mundo, factor determinante para alejar las inversiones

2.9 Análisis de Políticas y Estrategias Adoptadas por Ecuador para promover la IED

El Ecuador consciente de la importancia de atraer mayores inversiones extranjeras hacia su economía ha impulsado una serie de políticas y estrategias tendientes a promover mayores flujos de entradas de recursos foráneos, entre las políticas que el Estado ha establecidos están por ejemplo:

Cuadro 2.35

POLÍTICAS	ESTRATÉGIAS
Estabilidad Macro económica	Mantener y reforzar el sistema de dolarización
	Sector Financiero al servicio de la producción
	Controlar los niveles de inflación
Política Comercial	Fomentar las exportaciones
	Reducción y sustitución de importaciones
	Búsqueda de nuevos mercados
Incremento de la Inversión pública	Reutilización del ahorro interno hacia la inversión pública.
	Infraestructura (Carreteras, Aeropuertos, Puertos, Instituciones Públicas, Inversión Social)
Incentivar la inversión a través de una mayor apertura al comercio exterior	Zonas Francas
	Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE)
	Eliminar las restricciones al capital extranjero.
Fortalecer las inversiones en sectores estratégicos	Energía, telecomunicaciones, petróleo, tecnología, turismo, recurso renovables, etc.
Afianzar la estabilidad política	Respeto a la democracia y las libertades
Mejorar el marco jurídico para las inversiones	Respeto a la constitución y las leyes.
Promoción internacional para atraer a la IED	Mejorar la imagen del país.
Establecer incentivos tributarios	Reducción al impuesto a la renta

a) **Estabilidad macroeconómica.-** La Economía ecuatoriana ha sufrido varios periodos de crisis provocados por la falta de capacidad para manejar y enrumbar la economía hacia un progreso y desarrollo constante por parte de los diferentes gobiernos de turno, desde el año de 1981, se han aplicado un total 14 programas macroeconómicos, se han firmado más de 10 cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), y como consecuencia en el año 1999 y 2000 la economía nacional colapsó, adoptando como medida desesperada el sistema de dolarización limitando el manejo de la política cambiaria por parte de los gobiernos de turno causando una cierta estabilidad económica que durante el primer decenio del nuevo siglo le ha permitido al país generar mayores niveles de certidumbre y confianza en su sistema económico, situación caracterizada porque no hay variaciones importantes en precios, cotizaciones o costos.

Entre las medidas más desatacadas que han permitido estabilizar la economía nacional podemos mencionar:

- **Mantenimiento y reforzamiento del sistema de dolarización en el Ecuador.-** Más que un anhelo para el Ecuador la dolarización fue una alternativa desesperada, un último recurso que el país debió afrontar para evitar caer al abismo de la recesión económica. El sistema de dolarización “Es simplemente un proceso mediante el cual la moneda de usos corriente en el Ecuador deja de ser el sucre y pasa a ser el dólar. En consecuencia, todo tiene que ser expresado en la nueva moneda: salarios, precios, cuentas bancarias, etc.”¹⁰⁶ para que el sistema de dolarización funcione depende del flujo de capitales existentes en la economía, se alimenta del saldo de la balanza de pagos y del monto de las reservas de libre disponibilidad existentes, uno de los estratégicas para solidificar el sistema de dolarización es atraer mayores flujos de IED, como medio para asegurar el ingreso de capitales extranjeros frescos que impulsen la economía interna, sin embargo existen variaciones importantes en los flujos de entrada de la IED sobre todo en los últimos 4 años, y más aun una

¹⁰⁶ PAREDES, Pablo, Lucio, *La Dolarización en el Ecuador*, 1^{ra}. Edición, Editorial Santillana, Quito, Ecuador, 2004, p. 18

tendencia completamente diferente al de nuestros países vecinos, Colombia y Perú, quienes presentan cada vez una IED más elevada que lleva a pensar si las políticas para atraer la IED son las adecuadas en comparación a las políticas adoptadas por otros países, a pesar de ello el Gobierno actual se ha enfocado en proteger celosamente la buena salud del sistema de dolarización para evitar problemas o recesiones económicas.

La dolarización es una medida extrema causado por un profunda crisis económica y adoptada precisamente por la ventaja de proporcionar un mayor nivel de estabilidad, lo cual ha permitido que se fortalezcan las finanzas públicas y poner más atención a la inversión social, otros de los beneficios notorios es el incremento del poder adquisitivo de la población el salarió mínimo se ha incrementado de 40 USD en el 2000 a 268 en el 2011, aunque muchas de las empresas se han comprometido en establecer al menos un salario mínimo de la dignidad que se ubica en los 360 USD, y que ha permitido elevar la capacidad de compra de las familias ecuatorianas, hechos reflejados en el incremento en la ventas de los (supermercados, cadenas de electrodomésticos, venta de vehículos, venta de mobiliarios, entre otros), y sobre todo porque facilita la planificación a largo plazo, pues permite la realización de cálculos económicos que mejoran la toma de decisiones.

Pero la Dolarización no sólo tiene efectos positivos, el hecho de haber perdido la capacidad para emitir la moneda local ha provocado que seamos menos competitivos sobre todo con los países vecinos que al poder devaluar su moneda ofrecen productos al mercado internacional más baratos, por lo que el país no puede competir con este tipo de realidades, que hacen que mucho de los productos que el Ecuador producía hoy se encuentren en mejores precios en el exterior por lo que se ha tenido que crear una serie de barreras arancelarias que impidan la salida masiva de capitales sobre todo en productos suntuarios y evitar una falta de liquidez en la economía nacional.

- Sector Financiero al Servicio de la Producción.-** Uno de los sectores estratégicos para reactivar la economía se encuentra en la facilidad de acceso al crédito tanto de personas naturales como sociedades, uno de los beneficios de la implementación del sistema de dolarización es la estabilidad y tendencia a reducir los porcentajes de las tasas de interés activas y pasivas, lo cual permite que los bancos conceden mayor apertura al crédito sobre todo destinado a la producción y las personas tengan mayor seguridad al solicitar préstamos y no tengan la incertidumbre de variaciones abruptas de las tasas de interés, devaluaciones, inflación etc.

Cuadro 2.36

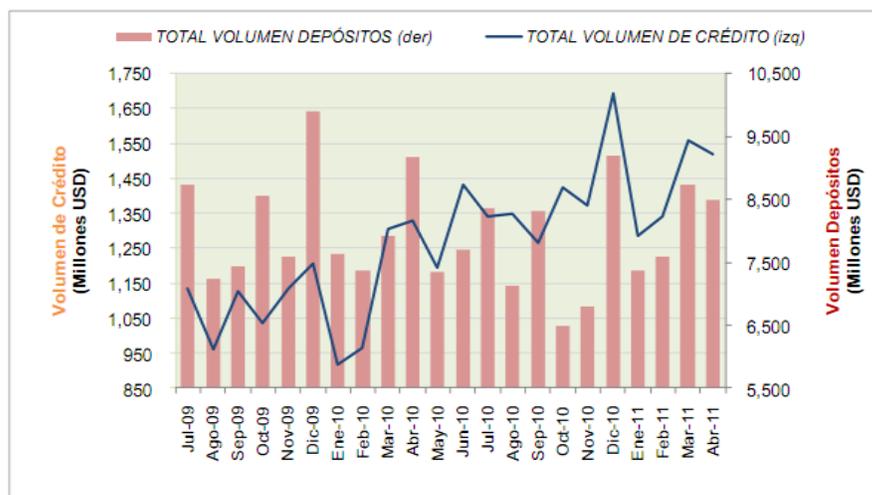
TASA DE INTERÉS ACTIVA Y PASIVA REFERENCIAL ANUAL DEL ECUADOR				
TASA DE INTERÉS	2007	2008	2009	2010
ACTIVA	10,10%	9,76%	9,19%	8,68%
PASIVA	5,61%	5,35%	5,24%	4,28%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Indicador de Tasa de Interés activa y pasiva, 2007 - 2010

El ahorro interno ha crecido, cada vez más ecuatorianos confían más en el sistema financiero y saben que no existe peligro de devaluaciones por lo que el valor del ahorro no se deprecia.

Gráfico 2.26

Evolución del sistema de créditos y depósitos del sistema financiero privado



Fuente: BCE Evolución del sistema de créditos y depósitos del sistema financiero privado 2009-2011.

El gobierno a través de la aprobación de la ley de seguridad financiera pretende que las instituciones financieras orienten la mayor cantidad de capitales hacia el crédito productivo y evitando a toda costa que los ahorros de los ecuatorianos se inviertan en el extranjero relegando el desarrollo nacional por lucro particular de cada uno de las entidades financieras.

- **Controlar los niveles de inflación.-** Sin duda la dolarización a traído estabilidad económica, reflejado en las bajos niveles de inflación, en la actualidad la inflación ecuatoriana se ubica por debajo del promedio de América Latina lo cual demuestra la estabilidad económica que este sistema monetario atraído hacia al país.

- b) **Política Comercial.-** La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, cuotas, barreras no arancelarias y subsidios a la exportación. De hecho un régimen comercial internacional de perfecto libre comercio, es decir, una libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no es imposible observar en el mundo real. Pero para efectos de el país es casi imposible competir con el mercado mundial sin tener ciertas barreras que protejan nuestra escasa competitividad, tanto de precios como de calidad. A este tipo de disposiciones se las denomina medidas proteccionistas, que en ocasiones lo que se busca indirectamente es proteger a una industria que se considera estratégica para la economía nacional.

Las políticas comerciales que deberíamos emplear tienen que estar encaminadas a proteger principalmente a las pocas industrias que generan empleo en el país en la actualidad como son: manufactura, artesanías, calzado, cuero, textiles, y productos agroindustriales.

- **Fomentar las Exportaciones.-** En teoría el Ecuador para solidificar su economía debe incrementar sustancialmente el nivel de exportaciones versus sus importaciones, con el objeto de mantener un saldo positivo en la balanza comercial y sobre todo en la balanza de pagos factor fundamental para mantener estable la

economía interna, por lo que el Ecuador tiene la necesidad de afianzar las relaciones comerciales principalmente con Estados Unidos y Europa, principales socios comerciales como medio para mantener e incrementar los niveles de exportación actualmente registrados, un eje estratégico muy importante es el impulso del Acuerdo de Comercio para el Desarrollo con la Unión Europea.

- **Reducción y sustitución de importaciones.-** El Ecuador por su sistema de dolarización no puede permitirse mantener una balanza comercial negativa sobre todo con las exportaciones no petroleras, por lo que el gobierno actual está empeñado en una política de reducción de importaciones de productos suntuarios como por ejemplo vehículos, neumáticos, refrigeradoras, CD's y celulares, a través del incremento de las tasas arancelarias lo que permitiría al país reducir los flujos de salida de capitales por concepto de importaciones de productos no básicos, a demás la sustitución principalmente de importaciones industriales y de bienes agrícolas.
 - **Búsqueda de nuevos mercados.-** Una de las estrategias importantes para mejorar los volúmenes de exportaciones es a través de la apertura de nuevos mercados, sin dejar de lado los mercados tradicionales como los Estados Unidos y Europa que representan el 48% del destino de nuestro productos, el objetivo es mejorar las relaciones comerciales con países como Canadá, México, Brasil, Argentina, Rusia, Japón, China, Corea del Sur, India, Australia y Países Árabes.
- c) **Incrementar la Inversión Pública.-** El desarrollo económico sólo se consigue incentivando la inversión, en el caso del Ecuador la IED, presenta flujos variables poco significativos en el desarrollo de la economía local, por lo que la inversión pública es una medida alternativa de mucha importancia de gran valor agregado, el gobierno actual está reorientado cada vez mayores flujos de capitales del ahorro interno de libre disponibilidad hacia el desarrollo de la economía local, a través de créditos a los medianos y pequeños productores, y sobre todo en la inversión en infraestructura pública como puentes, carreteras, aeropuertos, puertos, entidades públicas, escuelas, colegios, hospitales, vivienda, entre otros.

- **Reutilización del ahorro interno a favor de la inversión pública e Infraestructura.**- la reorientación del ahorro interno a favor de la inversión pública es una medida arriesgada en el sistema de dolarización imperante en el Ecuador, básicamente el ahorro interno constituye una especie de colchón, una garantía para eventuales problemas económicos generados dentro o fuera del país, pero la política gubernamental en su búsqueda de fomentar el desarrollo productivo y la inversión social destinó el ahorro interno hacia este tipo de inversión media completamente arriesgada pero válida dado el total descuido de la inversión pública en los últimos años en el Ecuador, afortunadamente los altos precios del petróleo le han permitido al país disponer de mayores recursos y mantener una economía estable.

- d) **Incentivar la inversión a través de una mayor apertura al comercio exterior.**- La inversión interna o externa constituye un eje central para el desarrollo de un país, de las adecuadas políticas para incentivarlas depende en gran parte la situación de la economía local.

- **Zonas francas¹⁰⁷.**- En las zonas francas ecuatorianas, se pueden desarrollar actividades comerciales, industriales, de servicios y de servicios logísticos; para el cumplimiento de estas actividades, los usuarios podrán, sin limitación alguna, libre de derechos, tributos y control de divisas, internar al territorio de Zona Franca, toda clase de materias primas, insumos, maquinarias y equipos necesarios para las actividades autorizadas.

Las empresas usuarias de las Zonas Francas pueden ser naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, tomando en cuenta que estas últimas se encuentran exentas de los requisitos y formalidades establecidas en la Ley de Compañías, sus reglamentos y demás legislación societaria en cuanto a la domiciliación de

¹⁰⁷ LEY DE ZONAS FRANCAS, Publicada en el Registro Oficial Nro. 562 de 11 de Abril del 2005.

sucursales, debiendo únicamente acreditar su legal constitución en el país de origen mediante certificado consular, y su representación legal conforme a la ley.

Las Zonas Francas (ZF) son áreas de fomento industrial dentro del país, que poseen una serie de beneficios para sus usuarios. Generalmente estas ventajas son de carácter tributario, laboral, arancelario y de preferencias en los acuerdos comerciales internacionales. Entre las ventajas que ofrecen las Zonas Francas de Ecuador están:

Cuadro 2.37

INCENTIVOS DE LAS ZONAS FRANCAS	
Impuesto	Exoneración
Impuesto a la Renta o cualquier otro que lo sustituya	100%
IVA	100%
Impuestos Provinciales y Municipales	100%
Impuesto a las Patentes	100%
Impuesto sobre el uso de Patentes y Marcas	100%
Impuestos vigentes sobre la producción	100%
Impuesto sobre las Transferencias Tecnológicas	100%
Cualquier otro impuesto que se crease así se requiera de exoneración	100%
OTROS INCENTIVOS	
Libertad Cambiaria para realizar todas sus transacciones, pudiendo mantener sus divisas en cuentas especiales en bancos nacionales o extranjeros.	
No están sujetas a leyes, reglamentos y regulaciones cambiarias del Banco Central del Ecuador.	
Derechos y gravámenes arancelarios para las importaciones y exportaciones que se realicen dentro del área de Zona Franca	
Remesas de utilidades al exterior	
Utilización de beneficios y cupos para las exportaciones ecuatorianas según acuerdos internacionales	
Contratación laboral más flexible, llegando al tipo temporal	
Fuente: Ley de Zonas Francas Ecuador, 2005.	

En general, esta herramienta representa una puerta abierta de amplias dimensiones, para el desarrollo empresarial e industrial. Sin embargo las estadísticas resultan sorprendentemente bajas. En el 2010 las exportaciones desde estas ZF sólo suman el 0.76% del total exportado. Esto tal vez se ha debido a la poca promoción y relativa novedad de estos centros industriales.

Para los empresarios y emprendedores, todas estas ventajas significan menores costos y un aprovechamiento al máximo de la situación geográfica del país, dentro de un marco político mucho más sólido y consecuente. El ahorro en gastos de transporte, y su independencia de los vaivenes políticos (régimen especial) también las recomiendan como buenas opciones.

Aun cuando la idea de las ZF surgió hace 15 años, fue sólo hasta el año de 1999 que fueron operables estas áreas geográficas con régimen de extraterritorialidad donde el Estado autoriza la aplicación de normas excepcionales en materia tributaria, fiscal aduanera, laboral, cambiaria de servicios y de comercio exterior.

Para acceder a estas ZF puede ser una persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que arriende, compre, adquiera en comodato, etc. uno o varios lotes para el funcionamiento de una empresa, que se dedique a la producción y/o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, también puede dedicarse a la prestación de servicios de comercio internacional o prestar servicios para otras ZF.

En Ecuador el Consejo Nacional de Zonas Francas CONAZOFRA regula el marco legal a través del cual funcionan estas entidades.

Actualmente, la cuarta parte del comercio del planeta se genera desde ellas. El 72% de las Zonas francas se encuentran en los países desarrollados, con ellas se fomenta la competitividad lo que es bueno para su empresa. En definitiva se genera el bien común. La experiencia regional también muestra datos importantes; el caso de Costa Rica es latente. El 53% de las exportaciones de ese país centroamericano se genera a través de las Zonas de Perfeccionamiento Económico y de la Zonas Francas.

Zonas Francas en Ecuador

- ✓ Metro zona, Quito
- ✓ Zofragua, Guayaquil
- ✓ Zofrac, Cuenca
- ✓ Zoframa, Manabi
- ✓ Zofre, Esmeraldas
- ✓ Zofraoro, El Oro
- ✓ Zona manta, Manta

Cabe indicar que con la promulgación del Código de la Producción el 29 de diciembre del 2010, Las Zonas Francas, cuya concesión está vigente continuarán en operación bajo las condiciones vigentes al tiempo de su autorización. Sin embargo, las empresas administradoras y usuarias de las actuales zonas francas deberán sujetarse administrativa y operativamente a las disposiciones del Código de la Producción.

- **Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE)¹⁰⁸.**- El gobierno actual con el propósito de fomentar las exportaciones y el comercio internacional ha propuesto la creación de zonas económicas especiales parecidas a las que funcionan en China o Corea del Sur, en las que se impulsará las transferencias de tecnología, la diversificación industrial y la creación de logística para el comercio.

La idea se enmarca en enclaves parecidos a las zonas francas pero con un enfoque diferente se pretende que las zonas especiales están ubicadas fuera de las grandes ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, por ejemplo una de las zonas estará ubicada en la ciudad de Manta en el que aprovechando el puerto de aguas profundas y el aeropuerto internacional se busca atraer mucha carga del sudeste asiático, además de hacer énfasis en promover la industria, el desarrollo del conocimiento, la

¹⁰⁸ CODIGO DE LA PRODUCCIÓN, Libro II, Del Desarrollo de la Inversión Productiva y de sus Instrumentos, Título IV, Zonas Especiales de Desarrollo Económico.

transferencia de tecnología y estimular el potencial del país en áreas como la agricultura, la biotecnología, software y el cuidado ambiental, en síntesis la inversión en ZEDES debe estar enfocado en determinado tipo de actividades como: ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación, ejecutar operaciones de diversificación industrial y desarrollar servicios logísticos.

Las ZEDES estarán bajo la rectoría del Consejo Sectorial de la Producción, y estarán sujetas a un tratamiento especial en lo tributario, financiero y comercio exterior.

Incentivos de las ZEDES

- ✓ Reducción de 5 puntos porcentuales del Impuesto a la Renta, a los administradores y operadores de las ZEDE, con el carácter de permanente si son en sectores preferentes y es inversión nueva aplica tarifa 0% por 5 años.
- ✓ Importaciones de bienes tendrán tarifa 0% de IVA.
- ✓ Los bienes extranjeros gozarán de exoneración del pago de aranceles mientras permanezcan en dicho territorio.
- ✓ Los administradores y operadores tendrán crédito tributario del IVA pagado en sus compras locales, de servicios, insumos y materias primas para sus procesos productivos.
- ✓ Exoneración total del ISD en el pago de importaciones y para los pagos al exterior por financiamiento externo.
- **Eliminar restricciones al capital extranjero.-** Los inversionistas extranjeros buscan una total libertad para movilizar sus capitales en cualquier momento, sin embargo economías como la ecuatoriana aunque garantizan la libertad del movimiento de capitales grava con impuesto los flujos de salida de divisas, es decir se debe pagar un gravamen para poder enviar capitales desde el Ecuador hacia el exterior, esta medida

tiene su lógica desde el punto de vista del mantenimiento del sistema de dolarización que depende en gran medida del nivel de capital circulante dentro de nuestra economía, por el contrario el Ecuador antes de facilitar la salida de divisas hacia el extranjero lo que se pretende es incentivar la reinversión de utilidades por ejemplo, estableciendo beneficios tributarios.

- e) **Fortalecer las inversiones en áreas estratégicas.**- El Ecuador requiere de una gran cantidad de inversión sobre todo extranjera en área estratégicas para la economía y el desarrollo nacional así por ejemplo el déficit de energía eléctrica requiere de fuertes inversiones para poder construir plantas de generación eléctrica que abastezcan la demanda interna, otros sectores también requiere de crecientes montos de inversión por ejemplo el sector de telecomunicaciones, minería, petróleo, y sobre todo una gran inversión en el desarrollo tecnológico e investigación, sectores de la economía totalmente estratégicos que está siendo impulsados y gozan de todas la garantías para desarrollar en invertir en el país.

Sectores prioritarios para el Ecuador.

- 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; y,
- Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República.

- f) **Afianzar la estabilidad política.-** Sin lugar a dudas uno de los ámbitos en el que el país debe poner especial atención es el fortalecimiento de sistema político, el país no puede darse el lujo de cambiar de presidente cada año, por el contrario debe seguir los ejemplos de naciones desarrolladas en donde la mayoría de gobernantes no sólo que pueden terminar el período para el cual fueron elegidos sino que en la mayoría de casos son reelegidos hasta por un periodo adicional, en este contexto los políticos ecuatorianos deben hacer un pacto político, para respetar el orden constitucional establecido y no violar las leyes ni los sistemas permanentemente.
- g) **Respeto a la democracia y a las libertades.-** Aunque en la práctica el derecho a la libertad especialmente de expresión es seriamente cuestionado, en teoría el Ecuador es un Estado democráticos que respeta y garantiza las libertades concebidas desde todo punto de vistas y que se en marca dentro de los principios de la constitución, en este contexto es necesario tomar en cuenta las acciones que el gobierno está desarrollando para respetar más abiertamente pensamientos contrarios claro está que este pacto debe ser mutuo y en marcara dentro de los límites del respeto y el dialogo.
- h) **Mejorar el marco jurídico para las inversiones.-** A través del marco jurídico establecido se puede no sólo garantizar las inversiones sino también incentivarlas desarrollando normas que estimulen y promuevan las inversiones, por ende el país requiere de un sistema jurídico orientado a este fin, como se muestra en la promulgación del Código de la Producción norma jurídica que en marca todo el ámbito de las inversiones tanto nacionales como extranjeras.
- i) **Implementar programas de promoción internacional para atraer a la inversión extranjera.-** La competencia por atraer mayores flujos de IED ha llevado a los países a implementar políticas activas, saliendo en la búsqueda de los inversionistas. Ecuador para el efecto creó PROECUADOR para definir las políticas relativas a comercio, inversiones, integración y promoción no financiera de las exportaciones e inversiones.

j) Incentivos tributarios.- Entre los principales incentivos tributarios ofertados por el Ecuador se encuentran:

- **Reducción de la tasa del Impuesto a la Renta.-** El Gobierno en procura de fomentar una mayor inversión extranjera ha adoptado entre sus políticas tributarias incrementar la reducción del impuesto a la Renta en 15 puntos para inversiones nuevas por 5 años, según lo establecido en la reciente promulgación del código de la producción.

Sociedades aplicables a las utilidades reinvertidas para mejorar la productividad de las empresas. El recorte propuesto es superior al actual de 10 puntos porcentuales que entró en vigor el 1ro de enero del 2009. La tasa corporativa actual es del 25%. La reducción de impuestos, la cual se espera que genere hasta \$ 600 millones de ingresos procedentes de nuevas inversiones, está dirigida a lograr romper la dependencia de Ecuador de la extracción de recursos no renovables como el petróleo. El gobierno busca que las rebajas de Impuestos alienten a las empresas en las industrias del ecoturismo, biotecnología, bioquímica y la medicina a expandir sus operaciones locales o a elegir Ecuador para nuevas inversiones.

2.10 ¿Cómo influye la política fiscal en la IED?

Es difícil establecer la incidencia que la carga tributaria de un país tiene en relación a la captación de mayores flujos de IED, ya que esta depende de varios factores no sólo de impuestos e incentivos sino también de la estructura económica, política y social de cada país, los inversionistas extranjeros por lo general esperan tarifas de impuesto a la renta, IVA, remesas de divisas, más bajas así como menores tarifas en impuestos locales.

A continuación detallaremos los principales impuestos vigentes en la Ley de Régimen Tributaria del Ecuador¹⁰⁹.

¹⁰⁹ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Publicado en el Registro Oficial Nro. 288 del 9 de junio del 2006.

- **Impuesto a la Renta 2010**

Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas, y en general actividades económicas y aún sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

El deducible es equivalente a 1.3 veces la fracción básica, los gastos deducibles son en vivienda, educación, salud, alimentación y vestimenta. Impuesto a la Renta a las empresas de explotación y exploración de hidrocarburos pagarán una tarifa mínima del 25%, pudiendo ser más alta si así se establece en los respectivos contratos. Los extranjeros no residentes en el país, en caso de servicios prestados ocasionalmente satisfarán una tarifa del 25% sobre la totalidad del ingreso percibido.

Cuadro 2.38
Impuesto a la Renta Ecuador

Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción básica	% Impuesto fracción excedente
0	8.910	0	0%
8.910	11.350	0	5%
11.350	14.190	122	10%
14.190	17.030	406	12%
17.030	34.060	747	15%
34.060	51.080	3.301	20%
51.080	68.110	6.705	25%
68.110	90.810	10.963	30%
90.810	en adelante	17.773	35%

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Ley de Régimen Tributario Interno

Tarifa General	25%
Reinversión	15%*
<i>*En caso de realizarse reinversiones</i>	
Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno	

- **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios. Se denomina Impuesto al Valor Agregado por ser un gravamen que afecta a todas las etapas de comercialización pero exclusivamente en la parte generada o agregada en cada etapa.

Cuadro 2.39
Impuesto al Valor Agregado “IVA” Ecuador

Transacción	Tarifa
Sobre el valor de transferencia o importación de bienes muebles	12%
Sobre prestación de servicios	12%
Sobre las exportaciones de bienes y servicios*	0%
Productos básicos, salud, importaciones diplomáticas, donaciones, admonición temporal y servicios básicos*	0%
<i>*Remitirse al artículo 55 y al artículo 56 de la Ley de Régimen Tributario Interno donde se detallan los bienes y servicios con tarifa 0%</i>	
<i>Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno</i>	

- **Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)**

El pago de este tributo se efectúa mediante declaración mensual (formulario 105). En caso de importaciones se liquida en el documento Único de Importación y el pago se realiza en la Institución autorizada para recaudar impuestos previos la desaduanización de la mercadería.

El impuesto a los consumos especiales ICE, se aplicará a los bienes y servicios de procedencia nacional o importados detallados.

Cuadro 2.40
Impuesto a los Consumos Especiales “ICE” Ecuador

GRUPO I	Tarifa%
Cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco (abarcan los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascados o utilizados como rapé)	150
Cervezas	30
Bebidas Gaseosas	10
Alcohol y productos alcohólicos distintos a la cerveza	40
Perfumes y aguas de tocador	20
Videojuegos	35
Armas de fuego, armas deportivas y municiones. Excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública.	300
Focos incandescentes. Excepto aquellos utilizados como insumos automotrices.	100
GRUPO II	Tarifa%
1. Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme al siguiente detalle:	
Vehículos motorizados cuyo PVP sea de hasta USD 20,000	5
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo PVP sea de hasta USD 30,000	5
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo PVP sea superior a USD 20,000 y de hasta USD 30,000	10
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a USD 30,000 y de hasta USD 40,000	15
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a USD 40,000 y de hasta USD 50,000	20
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a USD 50,000 y de hasta USD 60,000	25
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a USD 60,000 y de hasta USD 70,000	30
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a USD 70,000	35
2. Aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellas destinadas al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios; motos acuáticas, tricars, cuadrone, yates y barcos de recreo	15
GRUPO III	Tarifa%
1. Servicios de televisión pagada	15
2. Servicios de casinos, salas de juego (bingo - mecánicos) y otros juegos de azar	35
GRUPO IV	Tarifa%

1. Las cuotas, membrecías, afiliaciones, acciones y similares que cobren a sus miembros y usuarios los Clubes Sociales, para prestar sus servicios, cuyo monto en su conjunto supere los USD 1,500 anuales	35
* El pago de este tributo se efectúa mediante declaración mensual (formulario 105). En caso de importaciones se liquida en el Documento Único de Importación y el pago se realiza en la Institución autorizada para recaudar impuestos previos la desaduanización de la mercadería.	
Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno	

2.11 Estrategias para atraer la IED de los países vecinos del Ecuador

El notable crecimiento en el volumen de entrada de IED en los países vecinos al Ecuador, lleva a preguntarse, ¿Cuales son las causas para que Colombia y Perú hayan incrementado significativamente el volumen de ingresos de IED?

Cuadro 2.41

FLUJOS DE ENTRADA DE IED (COLOMBIA, PERU Y ECUADOR)													
Ubicación mundial	Países	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	Stock 2007-2010	%	Nro. habitantes (en millones de personas)	IED per capita (USD)
39	Colombia	9,049	61%	10,583	57%	7,201	59%	8,735	59%	35,568	59%	44.4	808.30
46	Peru	5,491	37%	6,924	37%	4,760	39%	5,773	39%	22,948	38%	29.1	791.10
103	Ecuador	194	1%	1,001	5%	312	3%	269	2%	1,775	3%	14.3	126.90
Total		14,734	100%	18,507	100%	12,273	100%	14,778	100%	60,291	100%	87.8	685.10

Fuente: UNCTAD, IED mundial 2010.

El nivel de captación de IED de nuestros países vecinos es muy importante Colombia en el 2010 se ubicó en el puesto número 39, Perú en el 46 de entre los mayores receptores de la IED mundial, mientras que el Ecuador estuvo tan sólo en el 103, en efecto la diferencia en cuanto al capital receptado es abismal, en el período 2007 y 2010 los flujos de entrada de IED en los 3 países alcanza los 60.291 millones de dólares de los cuales Colombia acaparó el 59%, Perú el 38% y Ecuador tan sólo el 3%; La IED per cápita muestra que por cada habitante Colombia recibió en promedio 808.3 USD, Perú 791.1 y Ecuador 126.9, lo que claramente puede entenderse el bajo grado de confiabilidad y

expectativas que el Ecuador tiene para los inversionistas extranjeros, por lo que es necesario hacer un análisis comparativos de la IED en los tres países mencionados.

Caso Perú.- El país del sur se ha convertido en los últimos años en el destino favorito de los inversionistas extranjeros tanto de otros continentes como de los de la región, en efecto Perú recibe inversión extranjera incluso de países como el Ecuador, lo que refleja claramente las expectativas de negocio que existe en este mercado.

Perú: se convierte en el mejor país de Sudamérica para hacer Negocios, América Latina no está pasando por su mejor momento debido a diferentes factores internos y externos, pese a que el precio de los commodities se mantiene alto. Dentro de este complicado clima y contra todo pronóstico ha aparecido una nueva estrella que parece brillar con luz propia en la región, llamada Perú. Sólo vale destacar a modo referencial que debido al éxito y buen desempeño mostrado durante la cumbre América Latina-Caribe y Unión Europea (ALC-UE), pero principalmente en base a los muy buenos resultados económicos, la popularidad del presidente Alan García, se elevó a 35% durante el mes de mayo 2008.

Cuando asumió como presidente en junio del 2006, Alan García, tenía en su mente una sólo objetivo, posicionar a su país en el camino hacia el desarrollo a mediano plazo; y para ello planificó algunas metas para poder lograrlo; siendo su punto de referencia y de superación Chile. Dentro de esta competencia “sana y amistosa” como lo declaró el propio presidente peruano; en la actualidad el país altiplánico viene marchando a pasos agigantados, lo cual ha llamado la atención de los especialistas del mundo y también de los inversionistas extranjeros.

Estos últimos, están viendo con muy buenos ojos ciertos puntos relevantes que favorecen a la hora de instalarse en el mercado peruano, de los cuales se pueden destacar la fuerte expansión económica, una baja inflación de menos 5%, un bajo riesgo país, mano de obra barata y un costo energético bajo. En primer lugar se debe destacar que el salario mínimo en Perú es de 190 dólares Estadounidenses, lo cual tiene influencia directa para los inversionistas al momento de salir con sus productos a competir a nivel internacional. Por otra parte, gracias al descubrimiento de grandes yacimientos de gas natural, el kilowatt/hora en este país cuesta entre 8 y 10 centavos de dólar, un precio determinante para que muchas empresas prefieran este país para el desarrollo de sus negocios.

No obstante, el Institute for Management Development (IMD) de Suiza, entregó el ranking de competitividad 2008, y en donde Perú debutó, ubicándose en el puesto 35 a nivel mundial y segundo en la región; esta buena ubicación se debe a la actual estabilidad política y también a su gran desempeño económico. Por otra parte, el indicador riesgo país de sólo 151 puntos, fue el segundo dentro de América Latina y el cual tiene la capacidad de medir la seguridad del pago de

deudas y la estabilidad para hacer negocios; sin olvidar la inflación y la distribución de la riqueza, entre otros.

Por si esto fuese poco en los últimos años, este país incaico viene con un crecimiento económico del 8,7% y según el Fondo Monetario Internacional, tiene proyectado que Perú será el país con la mayor tasa de crecimiento de Latinoamérica para el corriente año, alcanzando el 7%, mucho mayor que el 4% calculado para los países de la región. Otros indicadores que acompañan este crecimiento sostenido de la economía peruana, ha sido la destacada rentabilidad del 37% que entrego la Bolsa de Valores de Lima durante el 2007, siendo la segunda bolsa más rentable de Latinoamérica, sólo superada por el 42% de la Bolsa de Sao Paulo (Brasil).

Dentro del sector comercio exterior, se ha potenciado en primer lugar con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, seguido de la ardua tarea que se realiza a través de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) en potenciar y desarrollar las áreas de capacitación e innovación para diferentes sectores e industrias. Otro punto a resalta es la inversión realizada en la imagen país de esta nación con el eslogan “Perú, mucho gusto” para potenciar su identificación en los mercados internacionales. Por último las exportaciones se han visto beneficiados especialmente por el aumento del precio de los metales y el dinamismo del sector agropecuario y textil, los cuales han impulsado el crecimiento de las exportaciones peruanas en un 28,9% durante los primeros cuatro meses del año, llegando a un valor negociado de USD 10.128 millones.

Los empresarios extranjeros se sintieron a gusto con Alan García, debido a que el presidente tiene una forma muy particular de captar inversionistas; lo hace a través de “cartas personalizadas” invitándolos a invertir en el país, y además, les indica que cuando vayan a Perú, que lo pasen a ver, ya que los quiere conocer. Esto deja claro como se deben hacer las cosas en esta materia; invitar, recibir y atender para que después regresen.

En materia de educación existe un gran salto por parte de este país, especialmente en áreas de especialización. Es por ello que la revista América Económica, en su edición de agosto 2007, realizo una investigación dedicada a construir el ranking regional de las mejores Escuelas de Negocios (ranking MBA), y donde ubica a cinco instituciones peruanas dentro de las 48 mejores en América Latina.

Dicha tabla está encabezada por la ITAM de México, pero en el puesto 15 se encuentra la CENTRUM, de la Universidad Católica de Perú donde se destaca por su excelencia académica de los Doctorados sobre Gerencia Internacional y la Maestrías en administración de negocios. Seguidamente se ubica la Universidad ESAN en el puesto 25, donde se destaca por impartir la Maestría en administración y en administración de empresas; en tercer lugar está la Universidad del Pacífico en el puesto 31, En el puesto 38 se encuentra la Escuela de Dirección, de Universidad de Piura con su MBA en alta dirección de empresas

y por último, en la ubicación 44, la Escuela de Postgrado Universidad San Ignacio de Loyola destacándose su Master en Dirección de Negocios Internacionales y Comercio Exterior.

Claramente el mercado peruano se ha convertido en el orgullo de la región y al mismo tiempo en uno de los mejores “mercados emergentes” para invertir, junto a Colombia, Vietnam, Estonia, Turquía, Bélgica y Singapur, según el informe Doing Business de 2008. Otro punto no menos importante es que Perú estaría por recibir una mejora en su calificación de deuda soberana a BB+, según las últimas declaraciones de la directora de J.P. Morgan Chase para mercados emergentes, Joyce Chang. Lograr ese estatus implica una serie de beneficios adicionales, debido a que algunos inversionistas institucionales tienen restricciones sobre cuánto capital pueden destinar a países que carecen de grado de inversión.

Con estos antecedentes se puede observar que el crecimiento sostenido en los últimos años de la economía peruana no es casualidad, sino, dedicación, atrevimiento y osadía para posicionarse en el camino del desarrollo, dejando la puerta abierta para grandes oportunidades de crecimiento en el sector comercial, educación, salud, construcción, inmobiliario y financiero. Por último, su presidente Alan García, cree firmemente que Perú se ubicará en primer lugar en “índices de desarrollo” para el 2015 dentro de la región, hecho que para esa fecha no sería una sorpresa.¹¹⁰

A pesar que el triunfo presidencial del Ing. Ollanta Ahúmalá ha generado incertidumbre hacia los inversionistas, el panorama promete ser alentador, y los proyectos de inversión se espera que continúen al ritmo que ha venido creciendo, el Ecuador se ha sumado a este mercado dinámico, decenas de empresas ecuatorianas está afincadas en Perú con alto nivel de rendimientos, según el artículo de diario el comercio del 12 de junio del 2011, Las empresas ecuatorianas domiciliadas en Perú invirtieron en el 2010 aproximadamente 87,6 millones de dólares, así por ejemplo:

CIA Verdu, una constructora ecuatoriana de carreteras afincada en Perú a inicios del 2007, [...]. Aunque hay otras que ya tienen más de una década operando como Banco Financiero (Grupo Pichincha) con 154 oficinas en el país. También está Hidalgo & Hidalgo, que en abril pasado se adjudicó la construcción y administración de una terminal portuaria en Nueva Reforma, en la selva peruana. Ganó la licitación como parte del consorcio Portuario Yurimaguas, de capitales peruanos y ecuatorianos.

¹¹⁰ GUDIÑO, Walter, *Perú se convierte en el mejor país para hacer Negocios*, Artículo del Diario Marca del 29 de mayo del 2008, disponible en: <http://www.diariomarca.com.ar/noticias>.

Hay un tercer grupo de compañías ecuatorianas que está en plena instalación como Motorlink, del Grupo Carlink en Ecuador. Se especializa en rastreo satelital de autos, junto con dos empresas nacionales que ya estaban en Perú.

El ecuatoriano Romain Frasca gerencia la empresa que invirtió inicialmente cerca de USD 1 millón. Sostiene que el mercado peruano se presta para montar el negocio. “La cercanía con Perú, la estabilidad política y el crecimiento económico”. En un año, la venta de autos creció 50%, y calcula que en los siguientes cinco años, aumenten 200 000 carros nuevos. Además, los créditos de consumo para carros están en crecimiento y el Gobierno aumentó aranceles para los usados. En Lima ya se monta el taller y la oficina para atención al cliente, que abrirá entre agosto y septiembre.

No hay cifras certeras del número total de empresas ecuatorianas que operan en Perú. Según datos de la Embajada de Ecuador en Lima, al 2009, se habían abierto oficinas e instalado plantas de producción unas 35 empresas, en los últimos 10 años, con la firma de paz entre ambos países. Mientras la Agencia de Promoción de Inversión Privada en Perú (Proinversión) asegura que el ‘stock’ de inversión ecuatoriana fue de USD 87,86 millones en el 2010.

El año pasado sólo 27 empresas tuvieron ventas por USD 590 millones, un crecimiento de casi el 70% en relación al 2009. Entre las que más ingresos tuvieron están Hidalgo&Hidalgo y OPPFilm SA, fabricante de plásticos. También Blancandina, del Grupo Jaramillo con 11 años en Perú, que instaló una planta en Lurín, a una hora de Lima, donde ensambla cocinas y refrigeradoras.

La empresa Pinto entró con producción en el 2008 a Perú y en el 2009 abrió la primera tienda en Lima, y ya tiene cuatro en la capital peruana. Su plan es inaugurar más locales ya que es un mercado con 9 millones de habitantes. Con la polémica eliminación de la tercerización laboral en la Asamblea Constituyente, en Ecuador, Mauricio Pinto anunció que montaría su planta en Perú. En San Pedrito, distrito Surco, está la planta donde fabrica la marca Pima.

La ambateña Plasticaucho Industrial llevó los zapatos y botas Venus, muy populares en Ecuador, a Perú. La operación de Venus Peruana comenzó hace 12 años, y mantiene activos por más de 5 millones.

La Llave y Fadesa son dos empresas del Grupo Vilaseca que se expandió a Perú. La primera comercializa ferretería industrial, tubos y tuberías. La segunda enchapes para gaseosas, latas para atún. Tiene una planta en Callao.¹¹¹

¹¹¹ MENDOZA, Saltos, *Empresas Ecuatorianas cómodas en Perú*, Artículo del Diario el Comercio, del 12 de junio del 2011, sección “Actualidad” p. 6.

El caso de Colombia refleja una perspectiva diferente, los determinantes de inversión no muestran un despunte significativo, por el contrario indicadores como el desempleo son preocupantes, Colombia es el país Sur Americano con mayor nivel de desocupación 12% de su población económicamente activa, aunque este porcentaje se ha reducido 4% puntos desde el año 2002 en el que se ubicaba en el 16%, por lo que se concluye que la reducción del nivel de desempleo continuará en los próximos años, en efecto según la UNCTAD, Colombia es un país que ofrece expectativas promedio para el inversionista, las expectativas del mercado colombiano hace pocos años era muy negativo, sobre todo por los problemas de narco-guerrilla existente en Colombia, sin embargo esta imagen está cambiando sectores como el del turismo está reactivando la economía colombiana, incentivado por la gran belleza natural especialmente de la costa del Caribe, otro sector que ha tenido un notable repunte es el minero y el petrolero este ultimo debido a los altos precios del crudo en los últimos años, y por que Colombia “dispone de una de las mejoras legislaciones fiscales para petroleras del mundo mientras los países (Ecuador y Venezuela) aprueban leyes que generaron desconfianza en el capital privado extranjero”¹¹².

Además de otros beneficios como:

- Acuerdos Bilaterales de Inversión.- Colombia acaba de firmar la extensión del ATPDEA, lo que le permite tener beneficios para la exportación de productos al mercado de los Estados Unidos principal socio comercial de Colombia.
- Zonas Francas.-

Colombia consolidó la figura de las Zonas Francas como una herramienta para la promoción de la exportación de bienes y servicios. Esta figura consagra beneficios tributarios y aduaneros para sus usuarios, pagando una tarifa del 15% de impuesto de renta frente a la general de 34% y la posibilidad de importar bienes sin el pago de aranceles e IVA.¹¹³

¹¹² ANDRADE, Federico, *Colombia, Excelente destino para las inversiones extranjeras*, 1^{ra}. Edición, Editorial IPC, Bogotá, Colombia, 2009, p.45.

¹¹³ Idem., p. 51.

- Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE)

Las inversiones nuevas que superen los dos millones de dólares y que se realicen en Buenaventura, Cúcuta, Valledupar e Ipiales, gozarán de beneficios fiscales, aduaneros y laborales, si cumplen determinados requisitos, firman un contrato de admisión con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la DIAN y establecen una garantía por el 10% del valor de la inversión. Se les otorgan los mismos beneficios tributarios y aduaneros que las zonas francas, más algunos beneficios en las condiciones de sus contratos laborales, pero la empresa debe destinar como mínimo el 80% de sus ventas a los mercados externos.¹¹⁴

- Contratos de estabilidad jurídica.-

Con el objetivo de garantizar estabilidad jurídica a las inversiones extranjeras o nacionales, de personas naturales o jurídicas se expidió la Ley 963 de 2005, que creó la figura de los contratos de estabilidad jurídica en virtud de los cuales, si se modifica en forma adversa para el inversionista alguna de las normas que ha sido identificada de manera expresa y taxativa como determinante de la inversión, tendrá derecho a que se le continúen aplicando dichas normas por el término de duración del contrato respectivo.¹¹⁵

2.12 ¿Es atractivo el mercado ecuatoriano para el inversionista extranjero?.- Una vez realizado el análisis FODA de Ecuador como destino para la IED, y realizado un estudio comparativo de la situación respecto de la IED de países como Colombia, Perú y Ecuador es necesario determinar que tan atractivo es el mercado ecuatoriano para los inversionistas extranjeros sobre todo tomando en consideración la relación diferente de la tendencia de la IED especialmente entre el Ecuador y sus países vecinos Colombia y Perú.

El país tiene un gran potencial para la inversión sin embargo la realidad actual especialmente en el orden político genera muchas dudas y desconfianza en el exterior, en efecto la imagen del país está completamente deteriorada empezando por una línea política de izquierda (Socialismo del siglo XXI) que abiertamente se ha mostrado en contra de los Estados Unidos (El Imperio), país líder mundial en inversiones y muy

¹¹⁴ ANDRADE, Federico, Op. Cit. p. 65.

¹¹⁵ Idem., p.66.

influyente en el contexto internacional, por lo que la caída en los flujos de IED hacia el Ecuador se veía venir, adicionalmente hay que sumarle una serie de factores que afectan directamente la situación del país, por ejemplo el Ecuador es uno de los países peor ranqueado en relación a la corrupción, puesto 148 de 180 países calificados, factor totalmente deplorable y negativo, a ello podemos sumarle la pésima y lenta administración de justicia, la dificultad de aplicar la ley por la cantidad de normas existentes, la baja calidad en la educación de las personas, los altos índices de delincuencia, los costos elevados de las materias primas especialmente de los servicios básicos por ejemplo la energía eléctrica, la dependencia del petróleo y de los flujos de remesas de los con nacionales hacia el país por parte de la economía, la limitación a la libertad de expresión, el tamaño del mercado, la poca disponibilidad de alta tecnología, la restricción de importaciones, entre muchas otras circunstancias existentes en el país, que definitivamente influyen en la decisión del inversionista internacional para arriesgar sus capitales en el Ecuador, lo cual hace que el país no sea un mercado lo suficientemente atractivo para invertir y que la mayoría de capitales extranjeros se orienten hacia países más estables con economías sólidas y con mejores perspectivas de crecimiento y rentabilidad.

Según el artículo del Diario hoy del 23 de junio del 2011, Ecuador es poco atractivo para los inversionistas extranjeros así lo afirma un estudio de IE Business School de España.

La percepción para invertir en Ecuador es regular en gran medida por la idea que se tienen del Gobierno y su política comercial según un estudio de IE Business School de España, el panorama de inversión en Ecuador es bajo debido a la inseguridad jurídica.

El Informe titulado "Panorama de Inversión Española en Latinoamérica", es el cuarto estudio que IE Business School (una de las universidades más prestigiosas de España) y Kreab Gavin Anderson realizan para analizar los flujos de inversión y comercio entre España y varios países americanos.

El informe detalla que las expectativas de los empresarios españoles hacia el Ecuador es regular junto con Bolivia y Argentina, mientras que la percepción de inversión en Venezuela es mala.

El informe añade que la principal amenaza y riesgo para invertir en el Ecuador sería la inseguridad jurídica en los negocios.

"Ecuador es un mercado pequeño en comparación con otros mercados como Perú, Brasil, Colombia. En segundo lugar, la percepción desde España sobre Ecuador es de una economía que no ha tenido un gran desarrollo".

Otra causa para que exista inversión, sería la inestabilidad política y económica. Por otra parte aseguró que la percepción que tienen los inversores españoles del Gobierno ecuatoriano es una imagen chavista y populista.

"La percepción de la opinión pública y empresarial española no es positiva en comparación a las que se tiene de otros países de la zona".

El informe añade que Brasil continuará como el principal destino de interés para las operaciones de las empresas españolas debido a la "sorprendente recuperación de su economía, a su potencial de crecimiento y a su cada vez más destacado peso internacional".

Brasil se consolida como el mercado más atractivo de la región y continúa con aquellos países que también se consideran muy atractivos como México, Colombia y Perú frente a Bolivia, Ecuador, y Venezuela.¹¹⁶

¹¹⁶ *Ecuador es poco atractivo para inversiones, según informe Español*, artículo del Diario Hoy, publicado el 23 de junio del 2011, disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-es-poco-atractivo-para-invertir-segun-informe-espanol>.

CAPÍTULO 3

INDICADORES DE RIESGO QUE INCIDEN EN LA IED

La decisión de invertir implica tomar en cuenta una serie de factores que influirán directamente en el inversionista, Hay muchos tipos de riesgos al invertir, pero la mayoría de los inversionistas se preocupan de uno sólo, el riesgo de perder dinero, en el campo de la inversiones extranjeras directas, determinar el nivel de riesgo de un mercado es muy importante, la IED es un tipo de inversión de largo plazo por lo que los parámetros para determinar el riesgo consideran factores muchos más profundos que una inversión bursátil (capitales golondrina) inversiones de corto plazo que a la menor señal de problemas en la economía de un mercado salen inmediatamente, por lo que el riesgo se basa más en la estructura y fortaleza de las empresas que el mismo mercado de negocios, en cambio la IED debe considerar situaciones estructurales como el sistema de gobierno, la estabilidad económica, el acceso a fuentes de financiamiento, la legislación interna, etc. Tomando en cuenta que el ingreso de capitales foráneos es positivo siempre que esté representada en inversión efectiva, inversión en bienes de producción, en infraestructura, en otras palabras, en la economía real, puesto que contribuye a generar empleo, a generar riqueza y en esa medida compensa los posibles efectos negativos que conlleva su ingreso.

En el presente capítulo analizaremos los principales indicadores de riesgo que influyen en los inversionistas extranjeros a la hora de tomar una decisión, la de invertir en el exterior.

3.1. RIESGO PAÍS

Uno de los indicadores financieros que ha incidido notablemente al momento de realizar inversiones en las diferentes economías mundiales y particularmente en los países con economías en desarrollo, como lo es el caso de América Latina es el indicador de Riesgo País.

¿Qué significa en realidad el riesgo país? Este indica el nivel de incertidumbre para otorgar un préstamo a un país. Mide la capacidad de dicho país para cumplir con los pagos de los intereses y del principal de un crédito al momento de su

vencimiento. Dicho en términos tecnocráticos, determina cuál sería la predisposición de un país, para honrar las obligaciones contraídas con sus acreedores. Y el valor del “riesgo país” surge de la diferencia entre las tasas que pagan los bonos del Tesoro norteamericano (que se asumen son las de menor riesgo en el mercado, sin considerar los múltiples y graves riesgos existentes en los EE.UU.) y las que pagan los bonos del respectivo país. De esta manera, se da una referencia del riesgo que corre al invertir en un determinado país en función de la deuda externa que éste tiene.¹¹⁷

El riesgo país no es un indicador especializado en determinar el riesgo inherente para la IED, pero es una referencia para el inversionista en poder determinar el entorno macroeconómico que una nación tiene y sus repercusiones en materia de inversiones.

El creciente proceso de globalización, la apertura de mercados, incentiva a miles de empresas en el mundo a ampliar sus horizontes e internacionalizarse, pero antes de invertir en determinados regiones o mercado del mundo y previos estudios exhaustivos analizan la factibilidad y el riesgo de invertir, factor determinante al momento de decidirse por uno u otro mercado.

En el caso de los países latinoamericanos y del Ecuador en particular las calificaciones de riesgo han mostrado constantemente una alta puntuación, tomando en cuenta que entre más alta es la calificación mayor es el riesgo de invertir, alejando de alguna manera la captación de nuevas inversiones que puedan fortalecer la producción y el desarrollo del país.

3.1.1 Conceptos sobre el Indicador Riesgo País

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas.

El índice de riesgo país es un indicador simplificado de la situación de un país, que utilizan los inversores internacionales como un elemento más cuando toman sus decisiones.

¹¹⁷ ACOSTA Alberto y otros, *El otro riesgo país*, 1^{ra}. Edición, Ediciones Abya-Yala, Quito Ecuador, 2005, p. 9

El riesgo país está orientado a proteger la rentabilidad de los inversionistas extranjeros y el capital financiero. En este sentido no considera la calidad de vida de los ciudadanos de las naciones y representa un componente subjetivo de las tasa de interés. Muchas veces también orienta las inversiones hacia actividades especulativas, es decir corto plazo y de alta rentabilidad.¹¹⁸

En síntesis el Riesgo País constituye la sobretasa que se paga en relación con los intereses de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos.

3.1.2 Importancia del Índice Riesgo País.

Par el Inversor

- El riesgo país indica al inversor el riesgo inherente de que el gobierno del país receptor cese sus pagos, los diferentes manejos macroeconómicos de las economías a través del tiempo y a partir de allí el riesgo de invertir en una determinada economía.
- Refleja la situación económica de un mercado, la estabilidad, confiabilidad y evolución de una economía con relación a los mercados más cercanos.
- Fuente informativa de primera mano que le permite tomar una decisión menos riesgosa para invertir en un país del exterior.

“En la actualidad, las estrategias de inversión globales consideran de vital importancia el análisis de Riesgo País para determinar los rendimientos esperados futuros, es así que cada inversionista debe identificar, registrar, evaluar, limitar y de ser necesario hacer ajustes significativos a su propia exposición al riesgo. En consecuencia el manejo del riesgo de mercado debe ser implementado como un sistema de manejo del Riesgo País si se quiere evitar problemas mayores en el corto plazo.”¹¹⁹

¹¹⁸ ANZIL, Federico, *El Índice Riesgo País*, Revista electrónica de economía Econlink, disponible en <http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais>, del 2 de abril del 2010.

¹¹⁹ LAHOUD, Daniel, *Los Principios de las Finanzas y los Mercados Financieros*, 1^{ra}. Edición, Editorial Texto C.A, Caracas, Venezuela, 2002, p.78.

Para el receptor

- A menor calificación de riesgo mayor probabilidad de inversión extranjera, por ende mayor producción y desarrollo a beneficio de la sociedad en general.

Para los países escasamente desarrollados integrados al mercado financiero mundial, el riesgo país se ha convertido en una variable fundamental ya que, por un lado, es un indicador de la situación económica del país en cuestión y de las expectativas de las calificadoras de riesgo con respecto a la evolución de la economía en el futuro (en particular de la capacidad de repago de la deuda), por otro lado, el riesgo país determina el costo de endeudamiento que enfrenta el gobierno. Esto es fundamental y tiene dos fuertes implicancias. En primer lugar, mientras más alta sea la calificación de riesgo país, mayor va a ser el costo de endeudamiento, y mientras mayor sea este costo, menor va a ser la maniobrabilidad de la política económica y mayor el riesgo de incumplimiento, lo que a su vez elevará el mismo riesgo país. En segundo lugar, un elevado riesgo país influirá en las decisiones de inversión, lo que determinará un menor flujo de fondos hacia el país y una mayor tasa de interés global. Es decir, que no sólo eleva el costo de endeudamiento del gobierno sino que también eleva el costo de endeudamiento del sector privado, con efectos deprimentes sobre la inversión, el crecimiento y el nivel de empleo de los recursos humanos y físicos.¹²⁰

El nivel de riesgo país define la tasa a la que un país puede endeudarse, pero no sólo eso, también marca el piso para la tasa a la que se endeudan las empresas. Esto impacta también en el valor de las empresas que operan en el país, ya que el riesgo país define la tasa de descuento que se aplicará a las operaciones de venta de empresas (a menor riesgo país, menor tasa de descuento y por tanto mayor valor para la empresa en venta). Por otra parte, a menor riesgo país, es decir a menor riesgo percibido, menor retorno se le exigirá por parte de las empresas a las inversiones en el país. Este círculo virtuoso impactará indefectiblemente en un incremento de las inversiones, ya que, como dijimos, a menor riesgo se exige una menor tasa, situación que tiene como resultado que más proyectos de inversión tengan retornos esperados por encima de la exigencia mínima de retorno o que a similares niveles de retorno se elija la inversión en el país frente a otros de la región. Seguramente estos motivos expliquen parcialmente el importante incremento de la inversión extranjera directa en el Uruguay en los últimos años.¹²¹

¹²⁰ BARAJAS, Alberto, *Finanzas para no Financistas*, 4^{ta}. Edición, Editorial UJ, Bogotá, Colombia, 2008, p. 148.

¹²¹ MARÍN, Nicolás, *Riesgo País y su Impacto en la Inversión Extranjera*, 2^{da}. Edición, Editorial Norma S.A. Bogotá, Colombia, 2004, p. 90.

El Riesgo País, juega un papel importante dentro de una economía, dado que al ser considerado internacionalmente como un reflejo de las condiciones macroeconómicas, influye en la decisión de los agentes externos al momento de invertir. Si un agente encuentra condiciones políticas, económicas y sociales favorables a sus intereses, decidirá invertir en un determinado mercado, lo que en una economía dolarizada como la ecuatoriana, significa una fuente importante de divisas.

3.1.3 Utilidad del Riesgo País

Evidentemente el indicador de riesgo país fue establecido para ser útil a los inversionistas y servir como referencia antes de arriesgar un capital en un determinado mercado, sin embargo muchos inversionistas analizan otro tipo de factores para invertir y no se guían exclusivamente por la calificación de riesgo de un determinado país.

Quienes consideran que el índice es útil, suponen que cuando se mantiene dentro de rangos “normales”, su evolución puede indicar el rumbo que tendrá la economía de un país. El razonamiento que subyace detrás es el movimiento de la inversión. Si el país se vuelve menos riesgoso y los indicadores bajan, entonces se atraerán capitales, la inversión aumentará y por lo tanto el empleo y el producto.

Quienes no creen en la utilidad del índice lo critican desde varios flancos. En primer lugar, sostienen que este "riesgo-país" es un indicador de solvencia y de la calidad de determinadas políticas económicas medidas desde la óptica de los acreedores de la deuda externa. Y esta medición sirve para sostener su influencia. De hecho, lo que cuenta en realidad, en este tipo de mediciones, es el nivel de consensos y compromisos para llevar a cabo o para completar las reformas estructurales acordes con las demandas del Consenso de Washington. Sostienen, también, que la metodología utilizada, se basa en percepciones y por lo tanto el resultado que se obtiene es subjetivo.

Finalmente, apuntan que este indicador no mide el “verdadero” riesgo país que está relacionado con la carencia de salud y educación, con los elevados grados de corrupción e ilegitimidad que corroen los fundamentos del sistema democrático, etc.¹²²

¹²² MONTILLA, Florencia, *Riesgo País*, 1^{ra}. Edición, Editorial Nuevo Amanecer, Santiago, Chile, 2007, p.65.

La utilidad en la calificación de Riesgo País afecta directamente en la toma de decisiones por parte de los inversionistas quienes lo toman como referencia respecto de las condiciones del mercado en la cual está considerando invertir. Si estas satisfacen sus necesidades el agente llevará su capital a esa economía, lo que representa mayores ingresos para el Estado.

3.1.4 ¿Cómo se mide el Riesgo País?

La calificación de riesgo país toma en cuenta diferentes aspectos inherentes al sujeto en estudio para esencialmente determinar:

- Crecimiento actual y proyectado
- Situación Fiscal
- Sostenibilidad de la deuda externa
- Situación externa
- Nivel de reservas internacionales
- Inflación
- Estructura y estabilidad social.
- La capacidad de hacer frente a las obligaciones adquiridas
- Liquidez
- Resguardos en los que el emisor se compromete a mantener o alcanzar ciertos índices relacionados con su economía.
- Garantías
- Fianzas
- Hipotecas

Hay que considerar que las calificaciones son variables con el tiempo es decir la calificación expresada sobre un determinado sujeto a una fecha puede variar para el futuro corto, mediano o largo plazo, depende de la evolución de los correctivos y las perspectivas que están relacionados con el emisor.

“Por lo general para la medición del riesgo país se considera que 100 puntos equivalen a 1%, esto significa que si un país tiene un riesgo de 680 puntos, indica que el país emisor paga una tasa de 6.80% (680/100) más sobre la tasa del bono de tesoro de los USA.”¹²³

3.1.5 ¿Quien Calcula el índice Riesgo país?

La calificación de riesgo nace producto de los múltiples incumplimientos incurridos por diferentes empresas del mundo en el pago de sus obligaciones es así que diferentes calificadoras de riesgo se crean para evaluar la capacidad crediticia que las instituciones o naciones tienen, actividad que tomó mucha importancia luego de la época de la gran depresión de los años 30 en el que el riesgo de invertir era muy elevado y que sin duda los informes de las diferentes calificadoras de riesgo prevenían a los inversores sobre instituciones o países con un alto riesgo para invertir.

En la actualidad son varias las empresas privadas dedicadas al análisis de la capacidad de pago de una obligación financiera (principal e intereses) en el tiempo convenido, es decir, la confiabilidad crediticia percibida del emisor. Estas agencias evalúan a un país desde 3 aspectos: Político, Económico y Social. La calificación que emite permite mitigar el riesgo que supone invertir en activos financieros, sean estos de países, entidades estatales, Estados, ciudades o empresas. En pocas palabras las agencias califican la capacidad y el deseo de un emisor soberano para devolver la deuda emitida de manera periódica.

Las agencias deben gozar de amplio reconocimiento, de forma tal, que la calificación emitida por ellas sea percibida por los inversores con amplia credibilidad. Entre las más destacadas se encuentran: J.P. Morgan, Standard & Poor's, Moody's Investor Service, Fitch IBCA, Euromoney.¹²⁴

Todos los métodos utilizados para calcular el riesgo país por parte de las empresas calificadoras se basan en los mismos fundamentos, lo que cambia son las variables cualitativas o cuantitativas escogidas para la calificación, por tanto la elección de dichas variables y la ponderación de cada una de ellas es subjetiva e imperfecta.

¹²³ VENERO, Orozco, Edgardo, *Evaluación de Riesgos de Crédito*, 1^{ra}. Edición, Editorial ABC, México D.F. México, 2006, p.243.

¹²⁴ ACOSTA, Alberto y otros. Op. Cit. p.127.

- **J.P. Morgan.-** Ahora bien, cuando se habla del “índice de riesgo país” se hace referencia principalmente a los índices que elabora el banco de inversiones J.P.Morgan. Dentro de estos se encuentran el EMBI, el EMBI+ y el EMBI Global, entre otros.

Forma de cálculo.- Los indicadores de riesgo elaborados por J.P. Morgan, determina el diferencial entre el valor del rendimiento de los bonos del tesoro de los Estados Unidos o de bonos que se consideren sin riesgo frente al valor del rendimiento de los bonos emitidos por los países emergentes. Este diferencial se expresa en puntos básicos, es decir si el diferencial es de 300 significa que el bono del país emergente está pagando 3 puntos porcentuales más que el rendimiento que pagan los bonos del tesoro de los Estados Unidos. Esta comparación en los instrumentos utilizados necesariamente debe guardar proporcionalidad de tiempo para el cual fueron emitidos los bonos. A mayor riesgo mayor es el rendimiento, mayor costo de endeudamiento para el emisor, probabilidad de mejores rendimientos y mayor riesgo de recuperar la inversión para el agente externo.

Variables.- Las variables a tomar en cuenta para el cálculo del índice riesgo país, dependen de cada empresa calificadora así como la ponderación que se le dé a cada una de ellas, en el caso de J.P. Morgan utiliza diferentes criterios de elegibilidad y liquidez que forman parte de esta ponderación, entre las variables más utilizadas están aquellas que permiten evaluar la capacidad de pago de un país respecto a sus obligaciones crediticias entre las que se dividen indicadores “Macroeconómicos, de Competitividad, de Solvencia y Liquidez, Variables Dummy y Shock Externos.”¹²⁵

Factores Macroeconómicos.

- Saldo de la Deuda Externa.
- Índice de Precios al Consumidor Urbano.
- Índice de Actividad Económica Coyuntural.
- Superávit o Déficit Fiscal Primario.

¹²⁵ ERAZO, Blum, Juan, Carlos, *Riesgo País Ecuador “Principales determinantes y su incidencia”*, 1^{ra} Edición, Editorial Nacional, Guayaquil, Ecuador, 2004, p.35

- Saldo de la Balanza Comercial.
- Dolarización

Factores de Competitividad

- Índice de Tipo de Cambio Real
- Índice de los Términos de Intercambio

Factores de Liquidez y Solvencia

- Reserva Internacional de Libre Disponibilidad
- Índice de liquidez: Reserva Internacional de libre disponibilidad menos Importaciones.
- Volatilidad de las Exportaciones
- Razón Deuda/Exportaciones
- Renegociación de la deuda externa

a) El EMBI (Emerging Markets Bond Index).- es un indicador económico que prepara diariamente el banco de inversión JP Morgan desde 1994.

El EMBI, mide el diferencial de los retornos financieros de la deuda pública del país emergente seleccionado respecto del que ofrece la deuda pública norteamericana, que se considera que es “libre” de riesgo de incobrabilidad.

En su cálculo se tienen en cuenta los Bonos Bradys denominados en dólares y otros bonos soberanos reestructurados. Los bonos que se incluyen en el cálculo del EMBI son denominados en dólares y estrictamente líquidos, es decir son comprados y vendidos en el mismo día.¹²⁶

b) El EMBI Plus o EMBI+.- Introducido en el año 1995 con datos desde el 31 de diciembre de 1993, es otros de los indicadores elaborados por J.P. Morgan.

El EMBI+, fue creado para cubrir la necesidad de los inversores de contar con un índice de referencia más amplio que el provisto por el EMBI al incluir a los

¹²⁶ MONTILLA, Florencia. Op. Cit. p. 26.

bonos globales y otra deuda voluntaria nueva emitida durante los años 90. Para poder incluir otros mercados en el más amplio EMBI+, fue necesario relajar los estrictos criterios de liquidez contenidos en el EMBI.

Este índice compuesto de 109 instrumentos financieros de 19 países diferentes, es una variación del EMBI, el cual contiene únicamente Bonos Brady. Esta extensión hacia otro tipo de instrumentos de inversión disponible en estos mercados, hace del EMBI+ un indicador que se ajusta mejor a la variedad de oportunidades de inversión que ofrecen los mercados emergentes.¹²⁷

- c) **El EMBI Global.-** se calcula desde julio de 1999, indicador que abarca una mayor cantidad de variables.

EMBI Global amplió la composición respecto del EMBI+, usando un proceso de selección de países diferente y admitiendo instrumentos menos líquidos.

En vez de seleccionar países de acuerdo a un cierto nivel de calificación crediticia soberano, como se hace con el EMBI+, el EMBI Global define mercados de países emergentes con una combinación de ingreso per cápita definido por el Banco mundial y la historia de reestructuración de deuda de cada país. Este criterio de selección permite que el índice incluya países con calificaciones de deuda superiores a las exigidas para entrar al EMBI+, los cuales no eran considerados anteriormente como mercados emergentes.

Actualmente, el índice es una cesta compuesta por 170 instrumentos emitidos por 31 países emergentes. Los instrumentos incluyen Bonos Brady, Eurobonos, préstamos negociables, instrumentos denominados en moneda local emitidos por soberanos o entidades cuasi-soberanas. Los países que actualmente integran el índice son: Argentina, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia, Costa de Marfil, Croacia, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Hungría, Líbano, Malasia, México, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Tailandia, Túnez, Turquía, Ucrania, Uruguay y Venezuela.”¹²⁸

Los criterios de calificación varían según las calificadoras de riesgo así por ejemplo:

¹²⁷ MONTILLA, Florencia. Op. Cit . p. 36.

¹²⁸ Idem., p. 47.

Cuadro 3.42

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN RIESGO PAÍS			
Moody's	S&P	Fitch IBCA	SIGNIFICADO
Grado de inversión			
Aaa	AAA	AAA	Muy alta capacidad de pago de capital e intereses. Calificación máxima. Factores de riesgo inexistentes.
Aa1	AA+	AA+	Alta capacidad de pago de capital e intereses. Riesgo moderado bajo.*
Aa2	AA	AA	Difiere muy poco de las obligaciones con calificaciones más altas. La capacidad del emisor para cumplir con sus compromisos financieros relacionados con la obligación es muy fuerte.
Aa3	AA-	AA-	*
A1	A+	A+	Buena capacidad de pago de capital e intereses. Riesgo moderado alto. *
A2	A	A	Es un poco más susceptible a condiciones económicas adversas y a cambios coyunturales que las obligaciones en categorías con calificaciones más altas. Sin embargo, la capacidad del emisor para cumplir con sus compromisos financieros relacionados con la obligación todavía es fuerte.
A3	A-	A-	*
Baa1	BBB+	BBB+	Suficiente capacidad de pago de capital e intereses. Calificación media superior. Riesgos altos susceptibles a debilitarse ante cambios en la economía, sector o emisor. *
Baa2	BBB	BBB	Una obligación calificada como BBB exhibe parámetros de protección adecuados. No obstante, condiciones económicas adversas o cambios coyunturales probablemente conducirán a una reducción de la capacidad del emisor para cumplir con sus compromisos financieros relacionados con la obligación.
Baa3	BBB-	BBB-	*
Por debajo de grado de inversión			
Ba1	BB+	BB+	Variable capacidad de pago. Calificación media. Riesgo alto, la empresa puede retrasarse en el pago de intereses y capital. *
Ba2	BB	BB	Una obligación calificada BB es menos vulnerable al no pago que otras emisiones. Sin embargo, enfrenta mayores incertidumbres o exposición a condiciones adversas de negocios, financieras o económicas que pueden llevar al emisor a incumplir con sus obligaciones.**
Ba3	BB-	BB-	*
B1	B+	B+	Capacidad mínima de pago. Calificación media. Riesgo alto, la empresa quizás no puedan cancelar el pago de intereses y capital. *
B2	B	B	Una obligación calificada como B es más vulnerable al no pago que las calificadas BB, pero el emisor tiene actualmente la capacidad de cumplir con sus obligaciones. Condiciones adversas de negocios, financieras o económicas probablemente deteriorarán la capacidad o la voluntad de pago por parte del emisor. **
B3	B-	B-	*
Caa1	CCC+	C+	*
Caa2	CCC	C	La calificación C puede ser usada para identificar una situación donde se ha hecho una petición de bancarrota, pero los pagos de la obligación continúan haciéndose.**
Caa3	CCC-	C-	*
* Las calificaciones de la AA a la CCC pueden ser modificadas por la adición de un signo + o - para mostrar una situación relativa con respecto a las categorías principales.			
** Las obligaciones que reciben calificaciones BB, B, CCC, CC y C se consideran como obligaciones que presentan características especulativas significativas. BB indica el grado especulativo más bajo, mientras que C representa el más alto.			
Fuente: Zona Económica, Criterios de Calificación, 2010, disponible en: http://www.zonaeconomica.com/riesgo-pais			

Cuadro 3.43

INDICE DE RIESGO PAÍS (SUR AMERICA Y MEXICO)											
(EMBI --> Emerging Markets Bond Index)											
PAIS	Fin. 2010	Fin. 2009	Fin. 2008	Fin 2007	Fin 2006	Fin 2005	Fin 2004	Fin 2003	Fin 2002	Fin 2001	Fin 2000
CHILE	124	97	336	151	83	80	66	84	125	152	156
PERU	135	169	509	178	120	206	220	318	621	472	513
COLOMBIA	137	201	474	195	151	238	332	435	645	568	693
MEXICO	144	165	362	149	98	126	166	199	323	308	392
URUGUAY	158	167	170	178	175	275	373	624	1,706	1,500	1,569
BRASIL	186	196	417	222	196	311	382	468	1,445	911	749
ARGENTINA	490	663	1,697	409	223	504	4,703	5,626	6,303	4,404	766
ECUADOR	896	775	4,720	614	920	669	690	840	1,796	1,186	3,744
PARAGUAY	950	876	790	890	690	740	680	670	520	610	600
BOLIVIA	980	879	1,020	1,200	1,150	1,130	968	890	790	650	710
VENEZUELA	1,104	1,034	1,862	506	185	318	411	613	1,042	1,163	856
Entre más bajo el Índice indica menor riesgo											
Fuente: JP Morgan, Indicadores riesgo país, 2000 - 2010											

Según la calificación de riesgo establecido por J.P. Morgan a través del indicador EMBI, tomando como referencia el final de los años comprendidos entre el 2000 y el 2010, podemos observar que Chile es el país con menor riesgo país, reflejándose claramente también en el nivel de inversiones y especialmente en el volumen de IED recibida en la última década, Perú y Colombia reflejan también una calificación muy importante con un nivel de riesgo menor incluso al obtenido por México, Brasil y Argentina los países más grandes y desarrollados de la región Latino Americana, también es destacable la calificación de Uruguay el país más pequeño de Sur América con un nivel de riesgo muy bajo que está impulsando las inversiones en este país, ya más rezagados y con una calificación poco alentadora Ecuador, Paraguay Bolivia y Venezuela muestran la incertidumbre existente de los agentes inversores extranjeros para arriesgar sus capitales en estos países lo cual se refleja en el volumen de inversiones recibidas en los últimos años, demostrándose que los inversionistas se guían fuertemente por las calificaciones de riesgo y no se atreven aventurarse en economías inestables y poco consolidadas.

- **Standard & Poors (S&P).**- Es la agencia calificadora de riesgo más conocida en el mundo financiero, fundada en los Estados Unidos en 1860, comienza calificando emisores corporativos y municipales.

Dentro de sus criterios de calificación, S&P revisa variable económicas, políticas, características culturales y demográficas, y las relaciones internacionales.¹²⁹

¹²⁹ VALAREZO, Andrés, *Riesgo País, Determinantes e Incidencia*, 2^{da}. Edición, Editora Almagro, Bogotá, Colombia, 2006, p. 67.

Cuadro 3.44

INDICE DE RIESGO PAÍS (SUR AMERICA Y NORTE AMERICA)									
CALIFICACION DE GRADO DE INVERSION DE DEUDA SOBERANA DE LARGO PLAZO EN MONEDA EXTRANJERA.									
Standar & Poor's									
PAIS	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
USA	AAA								
CANADA	AA								
CHILE	A+	A+	A+	A+	A	A	A	A-	A
MEXICO	BBB+	BBB	BBB+	BBB	BBB	BBB	BBB-	BBB-	BBB-
URUGUAY	BBB	BBB	BB	BB	BB	BB-	BB-	BB-	BB-
COLOMBIA	BB+	BB+	BB+	BB	BB	BB	BB	BB	BB
PERU	BBB-	BBB-	BB+	BB	BB+	BB	BB	BB-	BB-
BRASIL	BBB-	BBB-	BBB-	BB	BB	BB-	BB-	B+	BB-
VENEZUELA	BB-	BB-	BB-	BB-	BB-	B	B	CCC+	B
ARGENTINA	B-	B-	B+	B-	B+	B-	SD	SD	D
ECUADOR	CCC+	CCC+	CCC-	B-	CCC+	CCC+	CCC+	CCC+	CCC+
PARAGUAY	CCC+	CCC+	CCC	CCC	CCC	CCC	CCC+	CCC+	CCC+
BOLIVIA	CCC	CCC	CCC	CCC	CCC-	CCC+	CCC+	CCC+	CCC+
Calificación en orden de muy buena a muy mala AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D, SD									
Fuente: Focus Economics, Calificación de Riesgo País, Standar & Poor's, disponible en http://www.latin-focus.com/spanish/countries/latam/latsandp.htm									

La calificación de Riesgo País del 2010 emitido por la empresa Stándar & Poor's hacia los país Sur Americanos dista ligeramente de la ubicación establecida por J.P. Morgan; Chile sigue siendo el país con mejor calificación de riesgo A+, México se ubica en la segunda posición con una calificación BB+ la misma que se ha mantenido estable durante casi toda la década lo que refleja el nivel de estabilidad política y económica existente en este país, Uruguay se ubica en un destacado tercer lugar con una calificación BBB, reflejando parámetros de protección adecuada, Colombia y Perú demuestran un crecimiento sostenido durante los últimos años, en el caso de Ecuador se ubica entre los 3 últimos de América del Sur, su calificación al 2010 es de CCC+, lo cual indica que a pesar de la moratoria, los diferentes procesos de renegociación establecidos en torno a la deuda externa, los pagos siguen efectuándose pero existe una gran incertidumbre en torno al futuro cercano, situación que sin duda causa inestabilidad y desconfianza en torno a la capacidad y voluntad de pago de la deuda internacional.

- **Moody's Investors Service.-** Fundada en 1900 por John Moody (1868 – 1958), quien introdujo la primera calificación de bonos de deuda de acuerdo al riesgo de incumplimiento de las obligaciones de la compañía emisora.

Su calificación se basa en dos criterios fundamentales: En primer lugar un país puede incumplir sus obligaciones por una deficiencia crónica de generación de divisas, que puede estar producida por razones de índole política y económica. En segundo lugar, un país puede no cumplir con sus obligaciones de deuda internacionales por un problema de liquidez a corto plazo.¹³⁰

Cuadro 3.45

INDICE DE RIESGO PAÍS (SUR AMERICA Y NORTE AMERICA)						
CALIFICACION DE GRADO DE INVERSION DE DEUDA SOBERANA DE LARGO PLAZO EN MONEDA EXTRANJERA.						
Moody's Investor						
PAIS	2010	2009	2008	2007	2006	2005
USA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA
CANADA	AA1	AA1	AA1	AA1	AA1	AA1
CHILE	A1	A1	A1	A2	A2	A3
URUGUAY	A3	A3	BAA1	BAA2	BAA2	BAA3
MEXICO	BAA1	BAA1	BAA2	BAA2	BAA2	BAA2
COLOMBIA	BA1	BA1	BAA2	BAA2	BAA2	BAA2
PERU	BAA2	BAA3	BAA3	BAA3	BAA3	BA1
BRASIL	BAA1	BAA1	BAA1	BAA1	BAA2	BAA3
VENEZUELA	BA3	BA2	BA2	BA3	B1	B1
ARGENTINA	B2	B2	B1	B1	B1	B1
ECUADOR	CAA1	CAA3	CAA1	B3	CAA1	CAA1
PARAGUAY	CAA1	CAA1	CAA1	CAA2	CAA2	CAA2
BOLIVIA	CAA3	CAA2	CAA2	CAA1	CAA1	CAA1

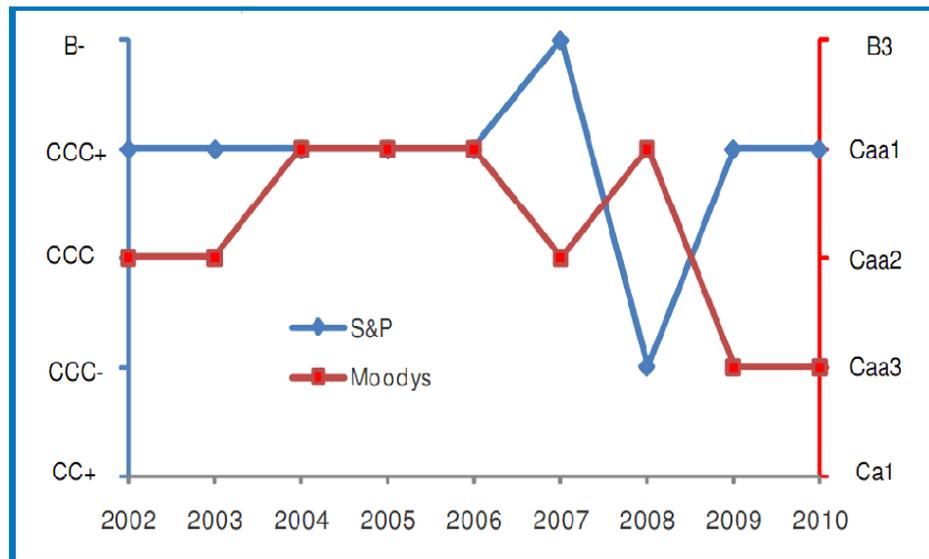
Calificación en orden de muy buena a muy mala AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D, SD
Fuente: Focus Economics, Índice de Riesgo País Moody's Investor, disponible en <http://www.latin-focus.com/spanish/countries/latam/latsandp.htm>

Moody's Investor, literalmente refleja una calificación de riesgo muy similar al de S&P, Chile, Uruguay, México están a la vanguardia, Colombia y Perú en continuo crecimiento, Brasil, Venezuela y Argentina con problemas en su calificación de riesgo, Ecuador mantiene el antepenúltimo lugar mostrando en el 2007 una variación positiva entorno a la disminución de riesgo con una calificación de B3, pero desde el

¹³⁰ VALAREZO, Andrés, Op. Cit. p. 68.

2008 al 2010 la calificación está en los límites inferiores, el criterio de calificación de Moody's Investor refleja que para el caso del Ecuador tiene problemas muy importantes en cuando a la liquidez de efectivo existente en el país, básicamente desde la adopción del dólar como moneda oficial el país perdió su soberanía cambiaria lo cual le imposibilita en poder emitir deuda y depende de los volúmenes de divisas existentes reflejando un alto nivel de desconfianza e incertidumbre en cuanto a su liquidez principalmente a mediano plazo,

Grafico 3.27
Riesgo País Ecuador según S&P y Moodys



Fuente: CorpResearch S.A, Riesgo País Ecuador, disponible en:
http://www.corpbancainvertiones.cl/storage/Jul10_Ecuador.pdf

- **Fitch IBCA.-** Creada en 1997 bajo la fusión de Fitch Investor Service L.P. de Estados Unidos con el grupo EU IBCA. Su criterio de calificación se basa en la revisión de las variable macroeconómicas habituales haciendo hincapié en el estudio de la situación política y social, y en todos aquellos factores que puede contribuir a desestabilizar el sistema político, como terrorismo y corrupción administrativa.¹³¹

¹³¹ VALAREZO, Andrés, Op. Cit. P. 69.

Cuadro 3.46

INDICE DE RIESGO PAÍS (SUR AMERICA Y NORTE AMERICA)						
CALIFICACION DE GRADO DE INVERSION DE DEUDA SOBERANA DE LARGO PLAZO EN MONEDA EXTRANJERA.						
Fitch IBCA						
PAIS	2010	2009	2008	2007	2006	2005
USA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA
CHILE	A+	A+	A+	A	A	A-
MEXICO	A-	A-	A	A	A	A
URUGUAY	BBB+	BBB+	BBB	BBB-	BBB-	BBB-
BRASIL	BBB	BBB	BBB	BBB-	BBB-	BBB-
PERU	BBB-	BBB-	BBB-	BB+	BB+	BB+
COLOMBIA	BB+	BB+	BB+	BB	BB	BB
ARGENTINA	B2	B2	B1	B1	B-	B-
PARAGUAY	C+	C+	C+	C+	C	C
ECUADOR	C	C	C+	C+	C-	C-
BOLIVIA	C	C-	C-	C-	C-	C-
VENEZUELA	C-	C-	C-	C-	C-	C-

Calificación en orden de muy buena a muy mala AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D, SD
Fuente: Fitch Ratings, Indice de Riesgo País, Fitch IBCA, disponible en: www.fitchibca.com

La calificación de Riesgo País establecida por Fitch IBCA, orientada especialmente a factores políticos y sociales destaca la pésima ubicación de países como Venezuela, Bolivia y Ecuador, quienes han adoptado una política contraria al de los países desarrollados lo cual es mal vista por el entorno económico mundial generando rechazo a invertir en este tipo de economías, marginándolas de los capitales frescos que se han destinado a la región y relegando a estos países a buscar otro tipo de financiamiento para poder financiar su gestión.

- **Euromoney.-** Es una empresa de origen Británico que elabora indicadores de riesgo muy influyentes en el entorno de inversionistas principalmente de la Unión Europea, entre los criterios utilizados para su proceso de calificación establece una serie de variables de carácter analítico, crediticios y de mercado; La metodología utilizada consiste en establecer una ponderación para cada uno de los instrumentos utilizados, así por ejemplo existen indicadores analíticos como desempeño económico y el nivel de menor riesgo político de un país, también el indicador crediticio utiliza variables como Indicadores de deuda en default o reprogramada y calificación crediticia, por

último los indicadores de mercado como el acceso al financiamiento bancario, acceso al financiamiento a corto plazo, descuento por incumplimiento y acceso a mercados de capitales.

Cuadro 3.47

INDICE DE RIESGO PAÍS (SUR AMERICA)											
CALIFICACIÓN DE RIESGO DE INVERSIÓN EUROMONEY											
A DICIEMBRE DEL 2010											
INDICADORES/PAÍSES	PONDERACIÓN	CHILE	URUGUAY	PERÚ	BRASIL	COLOMBIA	ARGENTINA	VENEZUELA	PARAGUAY	ECUADOR	BOLIVIA
Indicadores analíticos	50	43.7	37.4	37.8	38.5	36.1	31.9	21.6	24.7	23	18.6
Desempeño económico	25	22.3	17.6	19.7	19.3	18.8	15.1	12.7	10.9	11.4	9.1
Menor Riesgo político	25	21.4	19.8	18.1	19.2	17.3	16.8	8.9	13.8	11.6	9.5
Indicadores Crediticios	30	24.3	22.5	20.9	17.6	20.2	13.3	9.9	9.2	10	8.3
Indicadores de deuda	10	8.4	7.4	7.2	5.9	6.3	4	3.5	3.2	3.1	2.9
Menor Deuda en default o reprogramada	10	7.3	7.2	5.8	5.3	6.1	4.1	2.3	2.1	2.7	1.9
Calificación crediticia	10	8.6	7.9	7.9	6.4	7.8	5.2	4.1	3.9	4.2	3.5
Indicadores de mercado	20	16.6	15.9	15.4	16.3	15	15	12.5	9.7	9.3	7.8
Acceso al financiamiento bancario	5	4.2	4.1	3.8	3.9	3.6	3.7	2.9	2.5	2.6	1.8
Acceso al financiamiento de corto plazo	5	4.1	3.9	4.1	4.2	3.9	3.6	2.5	2.4	2.1	2.1
Descuento por incumplimiento	5	4.2	3.8	3.3	3.5	3.2	3.1	2.9	2.3	2.7	2.1
Acceso a mercado de capitales	5	4.1	4.1	4.2	4.7	4.3	4.6	4.2	2.5	1.9	1.8
CALIFICACIÓN DE RIESGO	100	84.6	75.8	74.1	72.4	71.3	60.2	44	43.6	42.3	34.7

Fuente: Calificadora de Riesgo Euromoney, Índice de Riesgo País Sur América, 2010

La calificación de riesgo país emitida por Euromoney a finales del 2010, refleja una concordancia con los resultados establecidos con otras calificadoras de riesgo como por ejemplo J.P. Morgan, Standard & Poor's, Moody's Investor Service, Fitch IBCA, así tenemos que la mejor calificación la tiene Chile, país que presenta un muy bajo nivel de riesgo para invertir y que ha ubicado a este país en el destino fijo para los inversionistas extranjeros, en segundo lugar y consolidando su crecimiento se encuentra Uruguay que destaca principalmente en los indicadores crediticios lo que refleja el buen manejo de las obligaciones por parte del gobierno, en tercer lugar Perú que es uno de los países con el crecimiento más vertiginoso de América Latina, seguidos de Brasil, Colombia, Argentina Venezuela y Paraguay, en penúltima posición está el Ecuador con una calificación de tan sólo 42.3 puntos sobre 100, lo cual refleja la fragilidad en todos los aspectos calificados por la empresa Euromoney, ponderación que es avalada por la mayoría de empresas calificadoras de riesgo, que esencialmente reflejan graves riesgo de inversión en la economía ecuatoriana.

3.1.6 Principales Indicadores valorados para cálculo del Riesgo País

- Burocracia, cantidad y eficiencia de las instituciones públicas.
- Estabilidad política, gobernabilidad, respecto a la democracia, La actitud de los ciudadanos y de movimientos políticos y sociales pueden ser un factor de riesgo para el país.
- Altos niveles de corrupción, asociados a la calidad de la burocracia.
- Los patrones de crecimiento económico, desarrollo del PIB.
- La inflación es una parte del riesgo monetario.
- Política de tipo de cambio. La fortaleza o debilidad de la moneda del país.
- El ingreso per cápita.
- Los niveles de deuda pública externa e interna.
- La restricción presupuestaria, financiamiento del presupuesto del Estado con deuda pública.
- Capacidad de pago de la deuda externa.
- Eficiencia en el gasto público.
- Índice de precios al consumidor y tasas de interés.
- Reservas internacionales de libre disponibilidad.

3.2 Otros indicadores que influyen en la IED

Los indicadores de riesgo país no son los únicos establecidos para medir el nivel de riesgo de un país para las inversiones extranjeras, existe una gama muy amplia de indicadores establecidos desde diferentes puntos de vista que constituyen un referente de las economías de cada nación.

3.2.1 Indicadores de riesgos desarrollados por el Banco Mundial.

Diversas organizaciones mundiales han desarrollado diferentes indicadores que miden el nivel de riesgo existente para invertir en una determinada área o región, el Banco Mundial por ejemplo a través de Kaufmann, Kraay y Mástruzzi, han elaborado indicadores de buen gobierno o indicadores de gobernabilidad, permitiendo con ello, conocer la evolución en cuanto a la calidad de las instituciones en los diferentes países del mundo.

Para el Banco Mundial la gobernabilidad se define como:

(...) las instituciones y tradiciones por las cuales el poder de gobernar es ejecutado para el bien común de un pueblo. Esto incluye (i) el proceso por el cual aquellos que ejercen el poder de gobernar son elegidos, monitoreados y reemplazados, (ii) la capacidad de un gobierno de manejar efectivamente sus recursos y la implementación de políticas estables, y (iii) el respeto de los ciudadanos y el Estado hacia las instituciones que gobiernan las transacciones económicas y sociales para ellos.¹³²

La valoración de los indicadores desarrollados por el Banco Mundial representa una cuantificación que va de 0 a 100 puntos:

Color	Rango	calificación
Verde	90 th - 100 th	Muy alto
Amarillo	75 th - 90 th	alto
Naranja	50 th - 75 th	medio - alto
Rojo	25 th - 50 th	medio - bajo
Púrpura	10 th - 25 th	bajo
Negro	0 th - 10 th	muy bajo

Los principales indicadores institucionales que muestra el Banco Mundial son:

¹³² BANCO MUNDIAL, *Informe del riesgo en América Latina*, 2009, p. 26.

1.- Voz y Rendición de Cuentas: “Mide el grado para el cual, los ciudadanos de los países pueden participar en seleccionar su gobierno, así como también, la libertad de expresión, la libertad de asociación y la libertad de los medios de comunicación”.¹³³

El indicador de voz y rendición de cuentas mide la participación ciudadana dentro de un Estado por ejemplo que los gobiernos respondan a la voluntad mayoritaria del pueblo y que no hayan llegado al poder por otros medios que no sean el de la democracia y la participación activa de la sociedad, la democracia como forma de gobierno, de organización del Estado en el cual las decisiones colectivas son adoptadas por el pueblo mediante mecanismos de participación directa o indirecta que le confieren legitimidad a los representantes.¹³⁴

La libertad es un bien fundamental y más valorado por el ser humano, porque apunta hacia el logro de la propia realización, hacia un proyecto personal construido a través de elecciones y acciones consientes que suponen una reflexión previa.¹³⁵

- La libertad de expresión, como derecho fundamental de las personas, así prescrito en la declaración de los derechos humanos de 1948 y adoptado por la mayoría de naciones democráticas en el mundo, representa una forma de expresar pensamientos, de opinar libremente, denunciar injusticias, promulgar cambios, de aportar con ideas para el desarrollo de los pueblos o la simple forma de expresarnos en un contexto de libertad y respeto.
- La libertad de asociación que corresponde a un derecho humano, inherente a la naturaleza del hombre mismo, desde sus orígenes el hombre buscó asociarse, unirse, formar grupos sociales que le permita afrontar de mejor forma los desafíos existentes, el permanente deseo de unirse, asociarse con otras personas en busca de alcanzar objetivos comunes, la libertad o el derecho de asociación se refleja en la libre disposición de las personas para formar agrupaciones permanentes, encaminadas a la consecución de fines específicos.

¹³³ BANCO MUNDIAL, Op. Cit. p. 34.

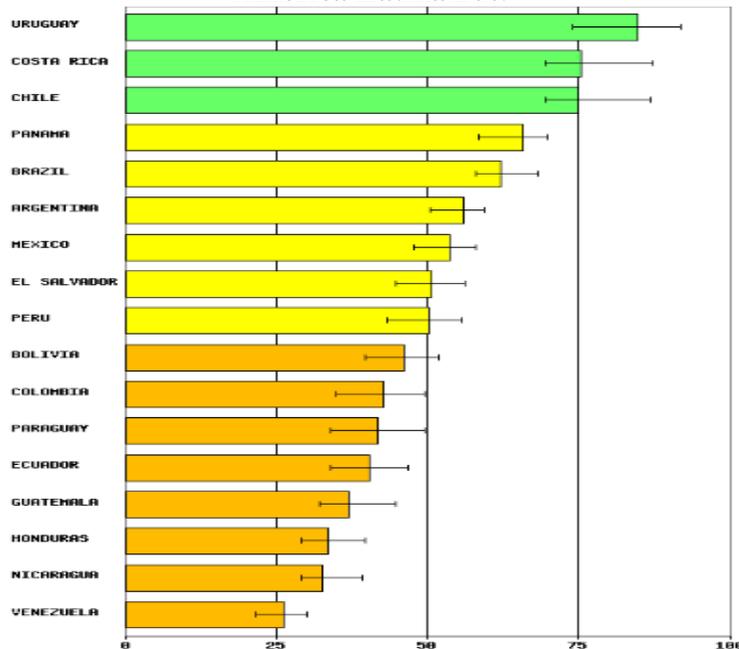
¹³⁴ GONZALEZ, Jaime, *Indicadores de Estructura Económica*, 1^{ra} Edición, Editorial San Francisco, San José, Costa Rica, 2002, p. 356.

¹³⁵ Idem., p. 358.

- La libertad de los medios de comunicación como base fundamental para garantizar que los ciudadanos puedan acceder a información que no esté controlado por el gobierno, que la información sea verás y responda a una proceso de investigación serio y confiable, la libertad de los medios de comunicación permiten al pueblo conocer su realidad no desde el punto de vista del gobernante de turno sino a través de una estructura de diversos medios de comunicación privados que no respondan a intereses particulares sino que estén comprometidos con la verdad.

Hoy en día ya no se habla por separado del derecho de la libertad de expresión o el derecho de acceso a la información sino que se incluye el derecho a la libertad de los medios de comunicación como un concepto global de libertad de expresión.

Grafico 3.28
Indicador de Voz y Rendición de Cuentas
América Latina 2009



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Voz y Rendición de cuentas, 2009.

En América Latina con un muy alto nivel de gobernabilidad destacan países como Chile, Uruguay y Costa Rica, lamentablemente el Ecuador de entre de 17 países ocupa el puesto 13 lo que complica aún más la llegada de nuevas inversiones, el Ecuador se

muestra al mundo como un país en donde la libertad de expresión es bastante limitada, las personas tiene muy poco acceso a los medios de comunicación para expresar sus sentir, literalmente en el Ecuador se escucha la voz del gobierno de turno o de los dueños de los medios de comunicación que según sus intereses darán mayor cabida a sus co idearios a favor o en contra del gobierno de turno, a esto se suma la pugna gobierno – medios de comunicación que actualmente existe en el país que ha provocado que una gran cantidad de medios estén bajo administración gubernamental.

2.- Estabilidad Política y Ausencia de Violencia.- Mide la probabilidad de que un gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales ya sea a través de medios violentos, terrorismo doméstico o violencia doméstica.¹³⁶

La Estabilidad política según Laura Baca Olamendi, se define como la capacidad de los sistemas políticos para mantener una baja generación de conflictos y de resolverlos exitosamente, ya sea producido por el propio sistema o derivados de su entorno, de manera que logra la continuidad de sus funciones básicas y proporciona certidumbre a los actores políticos.¹³⁷

La Estabilidad Política representa un indicador muy influyente para la inversión un adecuado clima de inversiones según la OECD, se logra “a partir de la estabilidad política y de reglas claras y estables en materia económica. La experiencia sugiere que el inversionista prefiere los sistemas predecibles y de menor riesgo”.¹³⁸

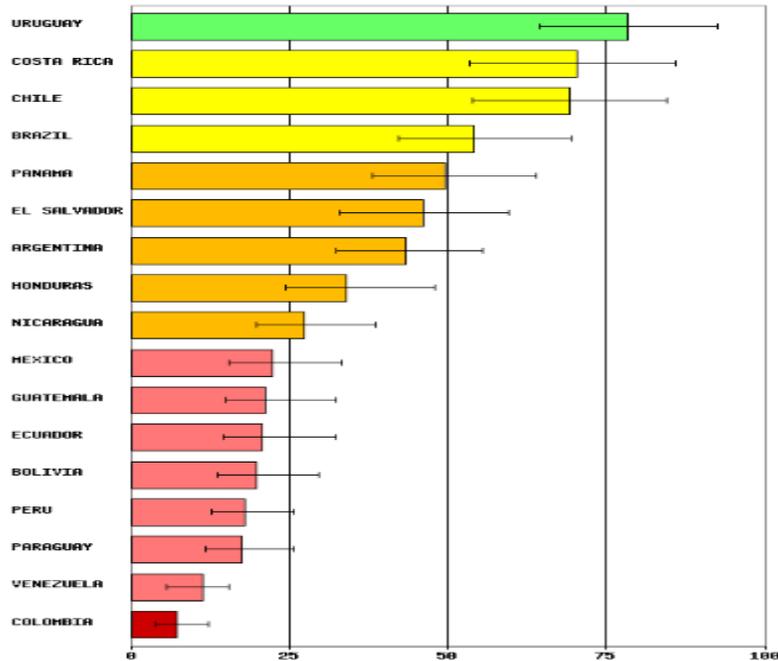
La violencia, los conflictos internos, el terrorismo, no genera un ambiente propicio para las inversiones por ejemplo Irak, Irán, Afganistán en el medio oriente, los países centro africanos, condicionan la llegada de nuevas inversiones.

¹³⁶ BANCO MUNDIAL, Op. Cit. p.38.

¹³⁷ BACA, Olamendi, Laura, *Léxico de la Política*, 3^{ra}. Edición, Editorial Taboo, México D.F. México, 2005, p. 214

¹³⁸ MARTINEZ, Jesús, *Introducción al análisis de riesgos*, 2^{da}. Edición, Editorial Limusa, Guadalajara, México, 2003, p.123.

Gráfico 3.29
Indicador de Estabilidad Política y Ausencia de Violencia
América Latina 2009



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Estabilidad Política y Ausencia de Violencia, 2009,

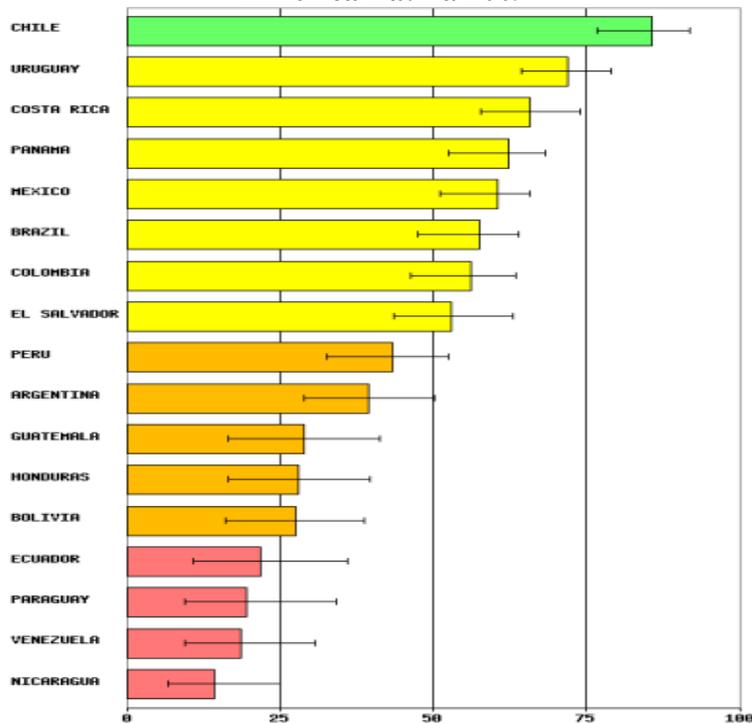
En América Latina Colombia con su eterno problema de narco guerrilla se ubica en el último lugar entre los países con mayores conflictos internos, sin embargo en la última década Colombia ha consolidado un sistema política más sólido, aliado incondicional de los EEUU hoy en día no sólo que ha superando el estigma de violencia, inseguridad que ahuyentaban la IED sino que hoy está a la vanguardia de los países con mayor repunte en la captación de IED en la región.

Ecuador por su parte manteniendo la tónica de llevar las calificaciones más bajas se ubica en el puesto 12 entre 17 países latinoamericanos, sucesos como el 30 de Septiembre del 2010 en el Ecuador reflejan la débil estabilidad política, el alto grado de confrontación y violencia que existe en el país y que no hacen otra cosa que ahuyentar la confianza del inversionista internacional.

3.- Efectividad del Gobierno: “Mide la calidad de los servicios públicos, del servicio civil, de la formulación de políticas y su implementación, y la credibilidad de las comisiones gubernamentales de tales políticas.”¹³⁹

El indicador de efectividad del gobierno mide la capacidad de un gobierno para formular y aplicar políticas. El índice de eficiencia del gobierno combina medidas de calidad de la burocracia, de competencia de los empleos públicos, de calidad de los servicios públicos y de credibilidad del compromiso del gobierno con sus políticas.¹⁴⁰

Gráfico 3.30
Indicador de Efectividad del Gobierno
América Latina 2009



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Efectividad del Gobierno, 2009.

El indicador de efectividad del gobierno en América Latina destaca a Chile como el país de mayor avance en el desarrollo y aplicación de políticas de gobierno se refiere, las 2 últimas décadas han consolidado a Chile como el país que mejor asimilado los cambios y políticas de gobiernos encaminados a fortalecer principalmente las estructuras y

¹³⁹ BANCO MUNDIAL, Op. Cit. p.45.

¹⁴⁰ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Informe sobre la *Competitividad: el motor del crecimiento*, 2001, p. 282.

sistemas políticos, económicos y jurídicos como base de una estabilidad y crecimiento sostenido en la región.

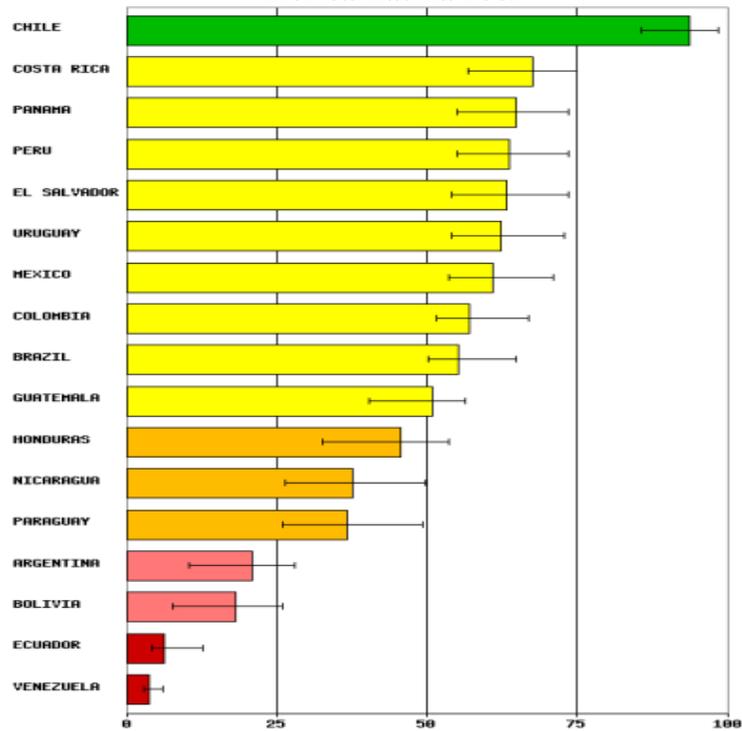
Ecuador por el contrario refleja una muy inadecuada aplicación de sus políticas de gobierno y una muy deficiente calidad de los servicios públicos, de la formulación de políticas y su implementación, y la credibilidad de las comisiones gubernamentales reflejado en los grandes escándalos de corrupción y en la baja percepción que incluso sus conciudadanos tienen del servicio público.

4.- Calidad Regulatoria: “Mide la habilidad de los gobiernos para formular e Implementar políticas y regulaciones que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.”¹⁴¹

El indicador de calidad regulatoria valora las medidas adoptadas por un país con el fin de regular la inversión extranjera ya sea para incentivarla o condicionarla a un determinado propósito, las políticas adoptadas por varios países en el mundo han sido la clave para incentivar la inversión y propender al desarrollo económico tal como se refleja en el gráfico a continuación.

¹⁴¹ Banco Mundial, Op. Cit. p. 53.

Gráfico 3.31
Indicador de Calidad Regulatoria
América Latina 2009



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Calidad Regulatoria, 2009.

El panorama para el Ecuador respecto al indicador de Calidad Regulatoria lo ubica penúltimo entre 17 países, calificación establecida básicamente por la insuficiente política adoptada por el actual gobierno para incentivar la IED, y sobre todo la falta de credibilidad en el exterior hacia nuestro gobierno.

5.- Reglas de Juego: Mide el grado para el cual, los agentes tienen confianza acerca de las reglas que la sociedad debe seguir, particularmente, la calidad de la aplicación de contratos tanto en las cortes civiles como policiales. Adicionalmente, mide la probabilidad de crímenes y violencia por la deficiencia en las cortes judiciales.¹⁴²

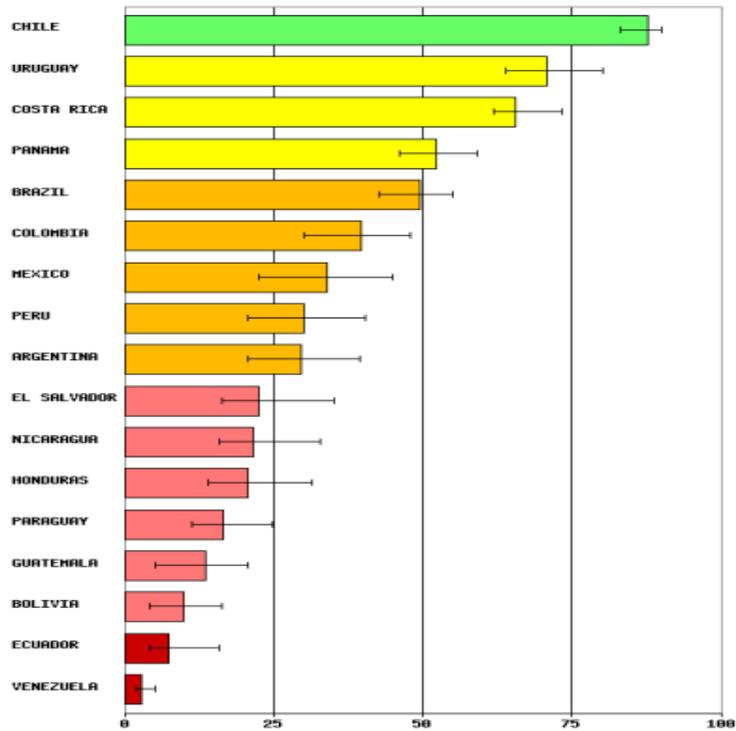
La seguridad jurídica es un tema fundamental y decisivo a la hora de invertir en una nación extranjera, se refiere a una característica del sistema que tiene que ver con la

¹⁴² BANCO MUNDIAL, Op. Cit. p. 64.

forma en que se aplica el derecho, concretamente se refiere a la aplicación objetiva de las normas.

El indicador de regla de juego del Banco Mundial en el mapa global llama la atención como en América Latina y particularmente en Venezuela y Ecuador la calificación es totalmente deficiente lo que a simple vista haría pensar dos veces a un inversor extranjero para arriesgar sus capitales hacia los países mencionados, el indicador refleja que la justicia en Ecuador y Venezuela es un completo fracaso y no representa ninguna garantía de justicia para la sociedad.

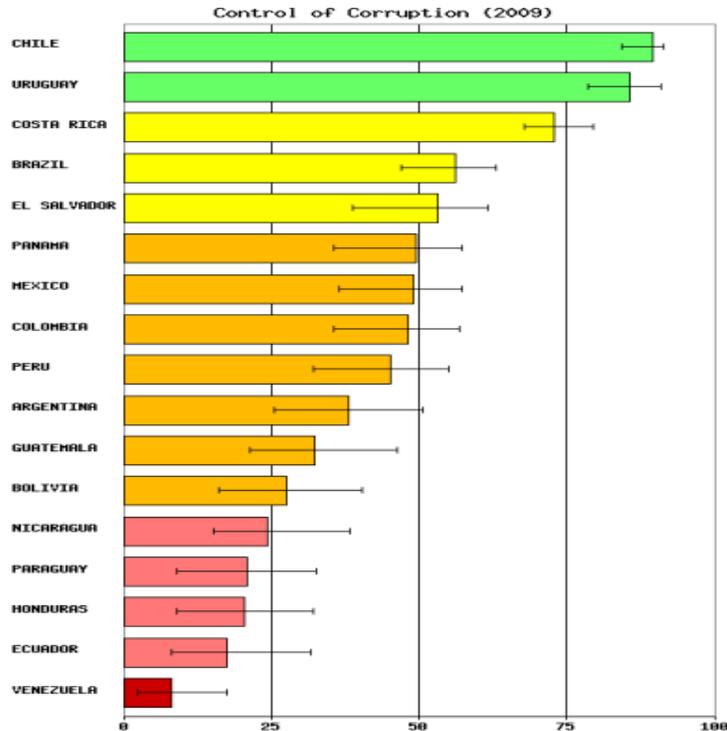
Gráfico 3.32
Indicador de Reglas de juego
América Latina 2009



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Reglas de Juego, 2009.

6.- Control de la Corrupción: Mide el grado para el cual el poder público se ejercita para obtener ganancias privadas, incluyendo formas pequeñas y grandes de corrupción como la “captura” del Estado por parte de intereses privados de las élites.¹⁴³

**Indicador 3.33
Indicador de Control de la Corrupción
América Latina 2009**



Fuente: Banco Mundial, Indicador de Control de Corrupción, 2009.

Ecuador al respecto se ubica en el penúltimo lugar es decir que el país está considerado como uno de los países más corruptos de América.

En definitiva los indicadores establecido por el Banco Mundial presentan una calificación totalmente negativa de la situación del Ecuador hacia el contexto internacional, lo que incide directamente en la percepción del inversionistas y margina al país de los movimientos de capitales internacionales.

¹⁴³ BANCO MUNDIAL, Op. Cit. p. 69.

3.2.2 Indicadores The Heritage Fundación

Heritage Foundation empresa fundada en 1973, su centro de operaciones está ubicada en Washington, D.C., Estados Unidos, muy influyente en el contexto de la economía mundial, Anualmente The Heritage Foundation confecciona un ranking respecto de la libertad de las economías de los diferentes países del mundo, “según los estudios y el razonamiento de esta asociación, una mayor libertad económica conlleva a una economía mejor, más fuerte y con un mayor ingreso per cápita”¹⁴⁴.

La calificación del ranking de libertad económica de Heritage Foundation establecen una ponderación de 0 100 puntos, entre mayor es la puntuación mayor es la libertad respecto a la variable calificada.

Algunas precisiones para entender mejor este ranking:¹⁴⁵

- **Libertad de Negocios / Empresa.-** En general, la libertad para conducir y tener un negocio o empresa. Entre los factores que considera, mide el tiempo que toma en constituirlo, conseguir las licencias necesarias, así como el tiempo, trámites y costos en caso de declararse en bancarrota.
- **Libertad de Comercio.-** Mide el acceso, barreras y restricciones de ciertos servicios, productos, importación (o exportación) de bienes, la protección de la propiedad intelectual, así como los costos del comercio.
- **Libertad Fiscal.-** Cuantifica el nivel de impuestos tanto a nivel de empresas como personas naturales.
- **Tamaño Gobierno.-** Mide los gastos e intromisión del gobierno en los distintos niveles de la sociedad, si se mantiene dentro de un presupuesto adecuado así como el grado de inversión en el país.
- **Libertad Monetaria.-** Se refiere a cuanto el gobierno regula ciertos precios, y maneja la inflación.
- **Libertad de Inversión.-** Mide el incentivo que se otorga tanto a la inversión local como extranjera, así como si existen barreras a la inversión, compra y/o venta de empresas por parte de extranjeros.

¹⁴⁴ HERITAGE FOUNDATION, Indicadores de Libertad Económica 2009, p. 18.

¹⁴⁵ Idem., p. 65 a 67.

- **Libertad Financiera.-** Mide el grado de restricción a los bancos tanto locales como extranjeros si los hubiese, así como las trabas y/o transparencia con y hacia ellos.
- **Derechos de Propiedad.-** Cuantifica el respeto hacia los contratos, la legalidad y transparencia judicial del país. También mide el grado de respeto y protección a la propiedad intelectual.
- **Libertad ante la Corrupción.-** Calcula el nivel de corrupción existente en el país, que tanto es perseguida o combatida, y si las empresas locales o extranjeras las perciben como un obstáculo para la inversión.
- **Libertad de Trabajo.-** Se fija en el nivel en que las leyes protegen tanto al trabajador como a la empresa, y si fomentan o no el empleo y la producción.

Cuadro 3.48

RANKING DE LIBERTAD ECONÓMICA PAISES SUD AMERICANOS 2009											
País	Puntaje Global	Libertad de Negocios / Empresa	Libertad Comercio	Libertad Fiscal	Tamaño Gobierno	Libertad Monetaria	Libertad de Inversión	Libertad Financiera	Derechos de Propiedad	Libertad ante la Corrupción	Libertad de Trabajo
Chile	78.3	66.3	85.8	78.2	90.1	77.3	80	70	90	70	75
Uruguay	69.1	65.6	83.4	82.2	76.5	72.8	70	30	70	67	73.6
Perú	64.6	65.1	79.4	79.7	91.8	86.5	60	60	40	35	48.7
Colombia	62.3	77.4	72.4	72.9	65.9	70.6	60	60	40	38	66
Paraguay	61	61.7	83.6	96.6	90.4	76.7	60	60	30	24	27
Brazil	56.7	54.4	71.6	65.8	50.3	77.2	50	50	50	35	62.7
Bolivia	53.6	58.5	81.8	84.8	71.9	67.9	20	60	20	29	41.9
Ecuador	52.5	54	72.6	85.8	83.2	75	30	40	25	21	38.3
Argentina	52.3	62.1	70	70.3	75.6	60.6	50	40	20	29	45.6
Venezuela	39.9	50.8	59.6	70.6	69.3	53.7	10	30	5	20	30.1

Fuente: Heritage Foundation, 2009, Index of Economic Freedom.

La calificación de Libertad Económica establecida por Heritage Fundación para el año 2009 ubica al Ecuador en puesto 8 de entre los 10 países sud americanos, con un puntaje global de 52.5 puntos, estableciendo relativas buenas calificaciones por sobre los 50 puntos en los indicadores de libertad de comercio, Libertad Fiscal, Tamaño del Gobierno y Libertad Monetaria, Libertad de Negocios/Empresa y bajas calificaciones en variables como Libertad de Inversión, Libertad Financiera, Derechos de Propiedad, Libertad ante la Corrupción y Libertad de Trabajo.

CAPÍTULO 4

INCIDENCIA DE LA IED EN LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS DEL ECUADOR

La IED generalmente tiene una mayor incidencia dentro de las economías de las empresas de un país repercutiendo a su vez en la economía global, aunque en el Ecuador la IED en los últimos 4 años no ha sido considerable, es necesario conocer como está estructurada, hacia qué sectores se ha destinado principalmente y cuáles han sido los efectos macro económicos.

La IED, toma diferentes modalidades, así las que se encuentran basadas en incrementar el capital de empresas extranjeras con sucursales en el Ecuador, compra de empresas existentes, fusiones, o simplemente la creación o domiciliación de nuevas compañías.

La IED en la economía de las empresas fortalece la capacidad operativa y comercial, incrementa los márgenes de rendimiento, mejora su competitividad, a nivel social incrementa las fuentes de empleo y por ende el nivel de vida de la población, las empresas públicas y privadas, nacionales o extranjeras constituyen el desarrollo y progreso de un país, y en medida en que se pueda apoyar e impulsar el desarrollo productivo dependerá el éxito de la economía local.

4.1 La empresa (concepto)

Las empresas constituyen las instituciones más importantes en la sociedad que actualmente gira alrededor de estas y reconoce sus efectos positivos para el desarrollo social, “La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o servicios que al ser vendidos producirán un valor marginal conocido como utilidad.”¹⁴⁶

Las empresas tiene como fin el invertir recursos para obtener un lucro o ganancia que permita sostener y fomentar la actividad comercial y el desarrollo empresarial.

¹⁴⁶ ALEGRE, Luis, *Fundamentos de las economías de las Empresas*, 3^{ra} Edición. Editorial Ariel, Bogotá, Colombia, 2008, pág. 10.

En el Ecuador según datos de la Superintendencia de Compañías a diciembre del 2010 existen 62.391 empresas registradas y 597.000 empresas informales, que generan más de 4 millones de fuentes de empleo y sostienen la economía nacional.

Cuadros 4.49

Nro. EMPRESAS EN EL ECUADOR 2010			
DETALLE	Nro. EMPRESAS	PROMEDIO EMPLEADOS	TOTAL TRABAJADORES
EMPRESAS REGISTRADAS			
ANÓNIMAS	45,678	30	1,370,340
RESPONSABILIDAD LIMITADA	17,411	25	435,275
ECONOMÍA MIXTA	1,987	70	139,090
SUCURSALES EXTRANJERAS	2,985	50	149,250
TOTAL	68,061	43.75	2,093,955
EMPRESAS NO REGISTRADAS			
PYMES	26,000	22	572,000
Artesanías	250,000	3	750,000
Microempresas	321,000	3	963,000
TOTAL	597,000	9	2,285,000
Fuente: Superintendencia de Compañías, Nro. de empresas en el Ecuador, 2010.			

A pesar que en la economía del Ecuador se basa en las actividades comerciales especialmente del sector informal es muy importante el impulso que el país le dé a la constitución y domiciliación de nuevas empresas formales tanto a través de la inversión nacional como extranjera. El objetivo es incorporar cada vez más ciudadanos a las actividades de empresas formales tanto de los ecuatorianos que se incorporan cada año a la vida laboral productiva como los que se encuentran ubicados en actividades comerciales informales.

Las empresas registradas en el Ecuador está estructuras por diversas ramas de la economía así tenemos:

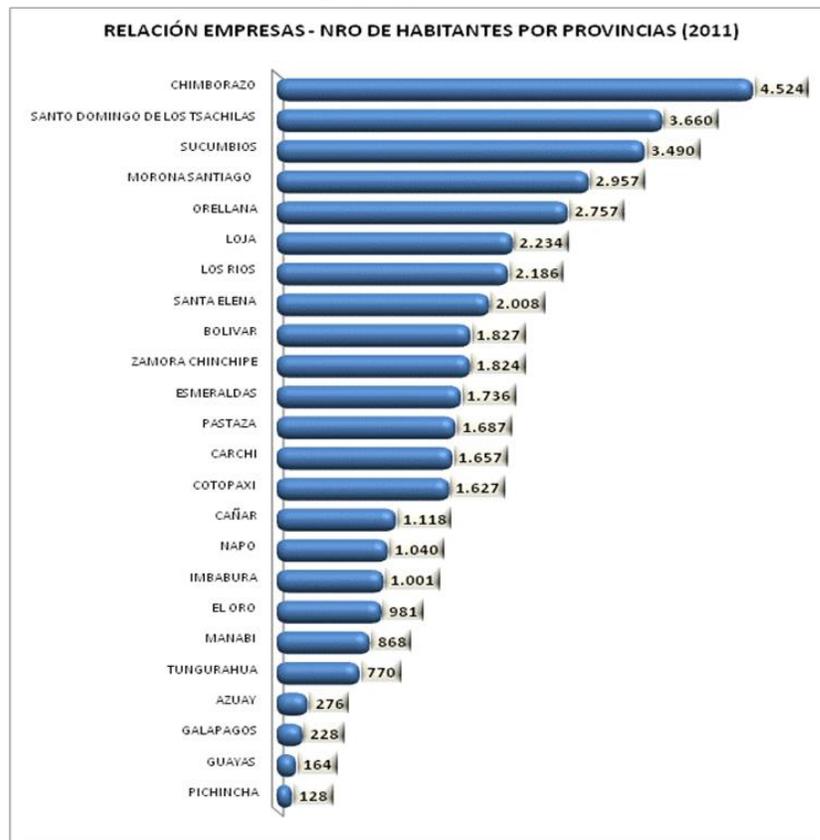
Grafico 4.34



Fuente: SRI, Empresas por actividad económica, 2010

Las actividades comerciales son las que representan un mayor número de empresas en el Ecuador con el 34% del total, la compra y venta al por mayor y menor de diferentes productos mueve la economía nacional, otro sector muy importante es el manufacturero con el 18%, el sector inmobiliario, empresariales y de alquiler con el 17%, con menor representación se encuentran transporte, comunicaciones, intermediación financiera, etc.

Gráfico 4.35



Fuente: Superintendencia de Compañías, Nro. de empresas registradas por provincia 2010, INEC, Nro. de habitantes por provincia 2010.

La presencia empresarial a nivel de provincia en el Ecuador concentra la mayor parte de empresas grandes en las dos ciudades principales y una distribución equitativa según el número de habitantes de pequeñas y medianas empresas en las demás provincias del país.

Según información reportada por la Superintendencia de Compañías respecto a la relación del número de empresas registradas por provincia, se puede constatar que la Provincia de Pichincha es de mayor número de empresas registradas por número de habitantes, 1 empresa por cada 128 persona, Guayas tiene una relación de 1 a 164, considerando que la Provincia de Guayas y Pichincha son las que mayor número de habitantes tienen 3'573.201 y 2'570 .201, según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), en base al último censo de población efectuada en el año 2010, la otra cara de la moneda lo reflejan provincias como El Chimborazo que registra el peor índice de relación empresa versus número de habitantes, tan sólo existe una

empresa por cada 4.524 habitantes una cifra muy preocupante, situación parecida la viven provincias como Santo Domingo de los Tsachilas, Sucumbíos, Morona Santiago, Loja, Los Ríos, Santa Elena, provincias en donde prolifera las empresas informales, especialmente Microempresas y Artesanías, situación que demuestra el alto nivel de migración hacia las grandes ciudades e incluso al exterior de los habitantes de estas provincia ya que ven limitado el progreso debido a la limitada presencia empresarial y pocas fuentes de trabajo.

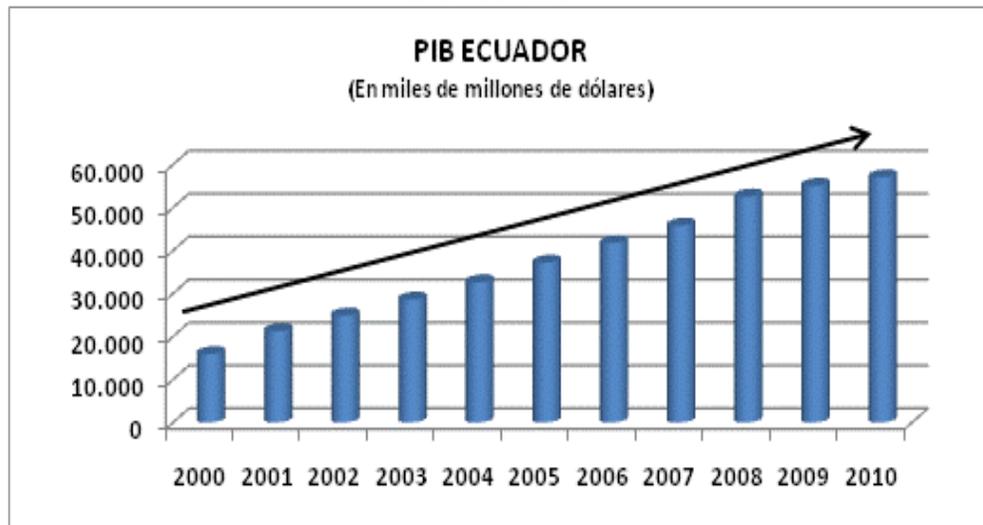
4.2 Importancia de las empresas en la economía

La importancia de las empresas dentro de la economía es fundamental, sus efectos son considerables y definitivos para el desarrollo social, “la empresa en cualquier sistema económico será el motor que mueva la economía de un país; la importancia radica en su capacidad generadora de riqueza, que al ser distribuida equitativamente propicia la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo.”¹⁴⁷

La importancia de las empresas se refleja por ejemplo en la productividad de un país, el PIB indica el comportamiento de la producción nacional, entre mayor sea mayor producción y por ende mayor desarrollo, El PIB es una medida del valor de la producción a precios de mercado, su valor sin impuestos indirectos y depreciaciones viene a ser el ingreso nacional, el cual se distribuye entre todos aquellos que han participado en la producción de bienes y servicios (empresarios, empleados, dueños del capital, etc.).

¹⁴⁷ BASCO, Rodrigo, *Fundamentos en la dirección de las empresas*, 1^{ra}. Edición, Editorial La Mar, Buenos Aires, Argentina, 1998, p. 35

Gráfico 4.36



Fuente: Banco Central del Ecuador, PIB 2000 – 2010.

El Ecuador desde el año 2000 muestra un incremento constante en la producción interna pasando de 15 a 57 mil millones de dólares de producción en este período, lo que refleja que las empresas en el país han ido mejorando su capacidad y eficiencia productiva.

El crecimiento del PIB representa mayores ingresos para un gobierno, el mismo que deberá planificar una excelente recaudación de impuestos a fin de promover la inversión directa en empresas y de esta manera fortalecer las actividades empresariales para que puedan de esta manera seguir creciendo.

El Ecuador ha incrementado notablemente la recaudación tributaria no sólo por una mejor aplicación de estrategias para recaudar impuestos por parte del Estado, sino por el incremento del número de empresas en el Ecuador, situación que podría mejorar si el gobierno nacional destinara mayores esfuerzos al impulso de las inversiones tanto nacionales como extranjeras.

Cuadro 2.50

Nro. EMPRESAS EN EL ECUADOR			
DETALLE	2008	2010	% crecimiento
EMPRESAS REGISTRADAS			
ANÓNIMAS	42.987	45.678	6,3%
RESPONSABILIDAD LIMITADA	15.780	17.411	10,3%
ECONOMÍA MIXTA	1.898	1.987	4,7%
SUCURSALES EXTRANJERAS	2.930	2.985	1,9%
TOTAL	63.595	68.061	7,0%
EMPRESAS NO REGISTRADAS			
PYMES	23.456	26.000	10,8%
Artesanías	235.890	250.000	6,0%
Microempresas	312.890	321.000	2,6%
TOTAL	572.236	597.000	4,3%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Nro. de empresas en el Ecuador, 2008 y 2010.

Cuadro 4.51

RECAUDACIÓN TRIBUTARIA ECUADOR 2009 - 2011

cifras en dólares

IMPUESTOS	DETALLE	2009		2010		2011	
		PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL
RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS	TOTAL BRUTO		6.771.335.195		8.277.128.894		8.742.280.000
	Notas de crédito y compensaciones		-197.023.128		-209.097.670		-315.000.000
	TOTAL GLOBAL		6.574.312.067		8.068.031.224		8.427.280.000
	Devoluciones		-156.534.898		-492.535.321		-450.000.000
	Devoluciones de Impuesto a la Renta		-34.240.702		-74.392.168		-80.000.000
	Devoluciones de IVA		-120.949.711		-415.604.864		-380.000.000
	Devoluciones otros		-1.344.485		-1.998.289		-2.000.000
	TOTAL NETO		6.261.242.271		7.083.500.582		7.515.280.000
IMPUESTOS DIRECTOS	Impuesto a la Renta Recaudado	2.551.744.962	2.551.744.962	2.700.132.563	2.700.132.563	2.780.000.000	2.780.000.000
	Retenciones mensuales	-1.406.323.115		-1.843.549.717		-1.727.000.000	
	Anticipos al Impuesto a la Renta	-376.192.413		-297.766.660		-280.000.000	
	Saldo anual Impuesto a la Renta	769.229.434		558.816.186		773.000.000	
	Impuesto ingresos extraordinarios				288.522.903		231.000.000
	Impuesto a los vehículos motorizados		118.096.579		155.628.030		185.000.000
	Salida de divisas		188.287.257		371.314.941		385.000.000
	Activos en el exterior		30.398.991		35.385.991		41.000.000
	RISE		3.666.791		5.744.895		6.800.000
	Regalías y Patentes de conservación minera				12.513.117		14.980.000
	Tierras Rurales				2.766.100		3.500.000
	SUB TOTAL IMPUESTOS DIRECTOS		2.892.194.580		3.572.007.727		3.647.280.000
IMPUESTOS INDIRECTOS	Impuestos al Valor Agregado		3.431.010.324		4.174.880.124		4.472.000.000
	IVA de operaciones internas	2.106.140.287		2.506.451.046		2.624.000.000	
	IVA Importaciones	1.324.870.037		1.668.429.078		1.848.000.000	
	Impuesto a los Consumos Especiales		448.130.291		530.241.043		623.000.000
	ICE de operaciones internas	350.866.626		392.058.663			
	ICE de importaciones	97.263.665		138.182.380			
	SUB TOTAL IMPUESTOS INDIRECTOS		3.879.140.615		4.705.121.167		5.095.000.000

Fuente: SRI, Recaudación de Impuestos 2009 - 2010 y proyección tributaria 2011.

De hecho la recaudación tributaria en el Ecuador entre los años 2009 y 2010 creció de 6.6 a 7.8 mil millones de dólares, es decir un incremento del 17.4% lo cual refleja una mayor actividad económica que realza la importancia de las empresas en el país; El gobierno de Ecuador espera recaudar 7.5 mil millones de dólares en impuestos netos para el ejercicio fiscal de 2011, según proyecciones del Servicio de Rentas Internas (SRI), este incremento se sustenta en los nuevos contratos petroleros que firmó el gobierno, en noviembre pasado, con grandes firmas privadas que operan en el país, sin embargo las proyecciones no representan un incremento sustancial en relación a los años anteriores tan solo un 5% en comparación al 2010, el bajo incremento se explica ya que según la nueva modalidad de los contratos petroleros, que migraron de participación hacia uno de prestación de servicios, los ingresos tributarios caerán en más de 400 millones de dólares, provocando una disminución de los ingresos fiscales, adicionalmente la vigencia de nuevos incentivos tributarios establecidos en el Código de la Producción, que entró en vigor en diciembre pasado se prevé una serie de medidas encaminadas a fomentar e incentivar las inversiones locales y foráneas, a través de la exención de impuestos.

4.3 Clasificación de las empresas

La empresa se clasifica desde varios puntos de vista:

- a. Por la actividad que cumple
- b. Por el tamaño
- c. Por el sector al que pertenece
- d. Por la forma de la organización del Capital

a) Por la actividad que cumple

- **Comercial:** “Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermediario minorista o al consumidor, sin realizar cambios de

forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes, es decir no ejecutan ninguna función productiva o transformadora.”¹⁴⁸

- **Industrial:** “Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción.”¹⁴⁹
- **Servicios:** “Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similares, realizan tareas profesionales en un sector concreto.”¹⁵⁰

Según datos de la Superintendencia de Compañías el Ecuador tiene la siguiente distribución de empresas por actividad.

Gráfico 4.37



Fuente: Superintendencia de Compañías, Empresas por actividad empresarial, 2010.

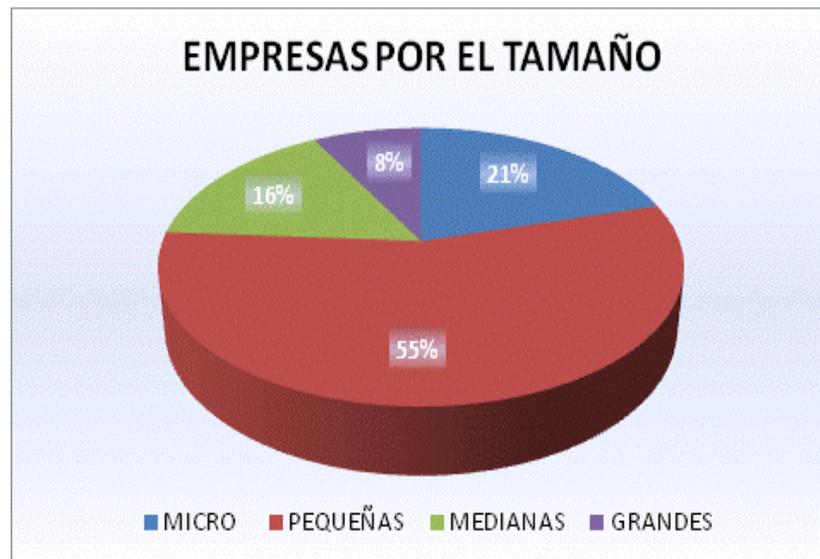
¹⁴⁸ RIPOLL, Feliu, Vicente, *Manual de costes para pequeñas y medianas empresas*, 2^{da}. Edición, Ediciones Gestión 2000, S.A. Barcelona, España, 2002, p. 63.

¹⁴⁹ ALVAREZ, Nolberto, *Gestión integral de Pymes*, 1^{ra}. Edición, Editorial Vértice, Santiago, Chile, 2008, p.24.

¹⁵⁰ Idem., p. 6.

b) **Por el Tamaño.-** Las empresas se clasifican en pequeñas medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son: Valor del Patrimonio, Volumen de sus Activos Fijos, Número de Personas, Superficie o área de utilización, etc.

Gráfico 4.38



Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión societaria 2010.

c) **Por el sector al que pertenece, según la titularidad empresarial.-** Las empresas pueden pertenecer al:

- **Sector Privado:** El aporte del capital corresponde a personas naturales o jurídicas del sector privado.
- **Sector Público:** Si el aporte del capital lo hace el gobierno (Estado).
- **Sector Mixto:** “Cuando a la conformación del capital concurren los aportes tanto del sector privado como del sector público.”¹⁵¹

¹⁵¹ ALVAREZ, Nolberto, Op. Cit. p. 28.

d) Por la forma de Organización del capital.- En este sentido las empresas se clasifican en:

- **Unipersonales:** El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural, el propietario responde personal e ilimitadamente con su patrimonio ante las deudas de la empresa.
- **Sociedad o Compañía:** “El capital (propiedad) se conforma mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas, formada por un grupo de personas identificadas como propietarios. Pueden ser sociedad anónima, sociedad civil, sociedad comandita, sociedad ilimitada.”¹⁵²

Las sociedades se subdividen:

- De Personas: En comandita Simple y Nombre Colectivo.
- De Capital: Sociedad Anónima, Economía Mixta, Compañía Limitada y En comandita por Acciones.

Gráfico 4.39



Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria por tipo de Compañías, 2010

¹⁵² Idem., p. 3

Cuadro 4.52

20 EMPRESAS MAS GRANDES DEL ECUADOR POR INGRESOS E IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO				
AÑO FISCAL 2009 (CIFRAS EN US\$ DÓLARES)				
N	Razón Social	Ingresos	Impuesto a la Renta Causado	%
1	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL	1,154,448,013.22	84,474,807.14	7.3%
2	AGIP OIL ECUADOR B.V.	118,705,948.10	43,258,975.70	36.4%
3	CORPORACION FAVORITA C.A.	1,175,551,872.70	26,084,607.98	2.2%
4	CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 16 Y AREA TIVACUNO	483,617,614.35	25,810,476.36	5.3%
5	HOLCIM ECUADOR S.A.	414,398,220.31	25,471,929.44	6.1%
6	CERVECERIA NACIONAL CN S.A.	425,885,322.35	25,064,326.14	5.9%
7	CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A.	512,841,639.40	18,481,873.58	3.6%
8	OTECEL S.A.	482,979,014.34	17,094,137.16	3.5%
9	ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	546,821,682.18	16,438,142.72	3.0%
10	OVERSEAS PETROLEUM AND INVESTMENT CORPORATION	203,422,165.58	13,083,437.37	6.4%
11	CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 18	247,711,693.01	13,069,156.21	5.3%
12	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	669,214,502.05	11,770,233.46	1.8%
13	SCHLUMBERGER SURENCO S.A.	204,462,430.66	10,776,266.76	5.3%
14	UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A.	209,011,963.00	10,336,379.62	4.9%
15	CONSORCIO PETROLERO BLOQUE 17	133,490,006.32	9,905,516.59	7.4%
16	PETROORIENTAL S.A.	176,153,501.41	9,084,628.84	5.2%
17	LAFARGE CEMENTOS S.A.	126,990,045.19	8,179,393.68	6.4%
18	CONSTRUMERCADO S.A.	425,213,391.31	8,083,265.68	1.9%
19	CORPORACION EL ROSADO S.A.	705,956,632.63	7,924,839.99	1.1%
20	FLOTA PETROLERA ECUATORIANA FLOPEC	405,105,120.40	7,907,015.54	2.0%

Fecha de corte: 16 de agosto de 2010

Notas:

* Corresponde a los 5000 mayores contribuyentes ordenados por Impuesto a la Renta Causado

** Los valores que constan en el presente archivo se desprenden de las declaraciones efectuadas por los

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI), Mayores contribuyentes por Impuesto a la Renta Causado, 2009.

4.4 Sociedades Mercantiles en el Ecuador según la Ley de Compañías¹⁵³

La Legislación Ecuatoriana a través de la Ley de Compañías ha establecido diferentes tipos de sociedades:

- 1) **La compañía en nombre colectivo, (Ref. Art. 36 – 58).**- La compañía a nombre colectivo se contrae entre dos o más socios que hacen el comercio bajo una razón social.¹⁵⁴
- 2) **La compañía en comandita simple, (Ref. Art. 59 – 73).**- “La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de

¹⁵³ LEY DE COMPAÑIAS ECUADOR, Publicado en el Registro Oficial Nro. 312 del 5 de Noviembre de 1999.

¹⁵⁴ LEY DE COMPAÑIAS ECUADOR, Op. Cit, Art. 36, inciso 1.

fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.”¹⁵⁵

3) La compañía de responsabilidad limitada, (Ref. Art. 92 – 142).-

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.¹⁵⁶

4) La compañía anónima.- (Ref. Art. 143 – 300).-

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.¹⁵⁷

5) La compañía en comandita por acciones (Ref. Art. 301 - 307).- “El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsables (comanditados), a quienes por sus acciones se entregarán certificados nominativos intransferibles.”¹⁵⁸

6) La compañía de economía mixta (Ref. Art. 308 - 317).- “El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, juntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.”¹⁵⁹

¹⁵⁵ Idem., Art. 59.

¹⁵⁶ Idem., Art. 92.

¹⁵⁷ Idem., Art. 143.

¹⁵⁸ LEY DE COMPAÑÍAS ECUADOR, Op. Cit, Art. 301.

¹⁵⁹ Idem., Art. 308.

4.5 Inversión productiva privada en el Ecuador

Las inversiones son el motor de la economía pudiendo ser estas de origen público y privado, tiene un efecto determinante en la economía ya que incentivan la producción y alientan la generación de empleo.

Entre las formas de medir la Inversión nacional o extranjera que ingresa a la economía se encuentran los capitales invertidos en constituciones y domiciliaciones de empresas, aumentos de capital, IED, variaciones de los activos productivos de las empresas, entre otros.

4.5.1 Inversión Societaria 2007 - 2010

Según datos de la Superintendencia de Compañías, el monto total de la inversión societaria durante el período 2007 – 2010 asciende a US\$ 4.974,1 millones de dólares: US\$ 1.560,5 millones, por constitución y domiciliación de 29.748 compañías; y, US\$ 3.413,5 millones por aumentos de capital en 7,791 empresas existentes. Los incrementos de capital representan 68.6% del monto de inversión y las constituciones y domiciliaciones el 31.6%.

Cuadro 4.53

INVERSIÓN SOCIETARIA EN EL ECUADOR 2007 - 2010						
AÑO	CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES		AUMENTOS DE CAPITAL		TOTAL CONSTITUCIONES Y AUMENTOS	
	No. Compañías	Capital	No. Compañías	Capital	No. Compañías	Capital
2007	7.107	42.010.898	2.457	773.210.204	9.564	815.221.102
2008	7.763	391.973.197	1.914	1.025.362.198	9.677	1.417.335.396
2009	6.842	1.013.901.322	1.802	789.097.518	8.644	1.802.998.840
2010	8.036	112.700.992	1.618	825.886.961	9.654	938.587.953
TOTAL	29.748	1.560.586.410	7.791	3.413.556.881	37.539	4.974.143.291

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

Las constituciones de compañías en los últimos 4 años se han incrementado notablemente constituyéndose 29.748 sociedades de un total de 68.091 registradas en la Superintendencia de Compañías, lo que representa el 44 %; el período 2007 – 2010 se han constituido un poco menos de la mitad del total de compañías registradas y activas en el Ecuador.

El año 2010 presenta un mayor número de constituciones de empresas con 8.036, un incremento significativo respecto al año precedente constituyéndose 6.842 compañías, el 2007 y 2008 presenta cifras en el orden de las 7 mil compañías creadas.

El 2007 se establecieron 2,457 sociedades siendo el año con mayor número de aumentos de capital, el 2008 la cifra se redujo a 1,914 sin embargo registra el mayor monto de inversión con 1,025 millones de dólares, el 2009 y 2010 se ha mantenido un promedio de 1,700 empresas con aumento de capital promedio de 800 millones de dólares.

Cuadro 4.54

INVERSIÓN SOCIETARIA EN EL ECUADOR POR TIPO DE COMPAÑÍAS 2007 - 2010										
AÑO	TOTAL		ANONIMAS		RESPONSABILIDAD LIMITADA		ECONOMÍA MIXTA		SUCURSALES EXTRANJERAS	
	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital
CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES										
2007	7,107	42,010,898	5,196	35,490,814	1,861	5,153,645	2	935,939	48	430,500
2008	7,763	391,973,197	5,599	353,238,393	2,138	8,338,204	8	30,251,600	18	145,000
2009	6,842	1,013,901,322	4,653	1,004,209,245	2,189	9,692,077	0	0	0	0
2010	8,036	112,700,992	5,563	105,128,493	2,405	7,206,599	3	106,000	65	259,900
TOTAL	29,748	1,560,586,410	21,011	1,498,066,946	8,593	30,390,525	13	31,293,539	131	835,400
AUMENTOS DE CAPITAL										
2007	2,457	773,210,204	1,580	636,858,016	854	66,330,199	1	500,000	22	69,521,989
2008	1,914	1,025,362,198	1,293	952,067,187	612	51,792,378	5	1,928,979	4	19,573,654
2009	1,802	789,097,518	1,253	704,088,544	542	74,600,293	6	3,808,680	1	6,600,000
2010	1,618	825,886,961	1,144	708,108,004	469	111,380,908	3	555,049	2	5,843,000
TOTAL	7,791	3,413,556,881	5,270	3,001,121,751	2,477	304,103,778	15	6,792,709	29	101,538,643
TOTAL CONSTITUCIONES Y AUMENTOS										
2007	9,564	815,221,102	6,776	672,348,830	2,715	71,483,844	3	1,435,939	70	69,952,489
2008	9,677	1,417,335,396	6,892	1,305,305,581	2,750	60,130,582	13	32,180,579	22	19,718,654
2009	8,644	1,802,998,840	5,906	1,708,297,789	2,731	84,292,370	6	3,808,680	1	6,600,000
2010	9,654	938,587,953	6,707	813,236,497	2,874	118,587,507	6	661,049	67	6,102,900
TOTAL	37,539	4,974,143,291	26,281	4,499,188,697	11,070	334,494,303	28	38,086,248	160	102,374,043

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

Las compañías anónimas concentran 90.4% de la inversión total, las sociedades de responsabilidad limitada 6.7%; las empresas extranjeras 2%, y las empresas de economía mixta 0.07%.

El número de constituciones de Compañías Anónimas presenta un volumen similar por el orden de las cinco mil constituciones anuales, es decir existe una tendencia parecida en los últimos 4 años, igual comportamiento refleja las compañías de Responsabilidad Limitada cuyo promedio de constituciones está en el orden de las dos mil, no así lo que respecta a las inversiones para constituir sucursales de empresas extranjeras que apenas en el período 2007 – 2010 suman 131, pese a los grandes volúmenes de IED que la región a recibido y sobre todo por la consolidación del proceso de globalización que otorga mayor participación en el extranjero de las grandes empresas internacionales.

Cuadro 4.55

**INVERSION SOCIETARIA AUTORIZADA EN EL ECUADOR PARA CONSTITUCION Y AUMENTO DE CAPITAL
POR INTENDENCIA Y TIPO DE COMPAÑÍA
AÑOS 2007 - 2010 (Capital en dólares)**

INTENDENCIA	2,007		2,008		2,009		TOTAL	
	Nro.	Capital	Nro.	Capital	Nro.	Capital	Nro.	Capital
CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES								
Quito	2,157	15,258,726	2,382	366,892,411	2,461	13,152,538	2,966	28,598,757
Guayaquil	3,828	17,933,230	3,892	14,802,929	3,084	142,294,341	3,678	73,982,684
Cuenca	301	1,717,006	412	3,100,413	342	848,242,226	408	7,203,208
Portoviejo	310	2,725,387	387	4,389,083	350	1,486,338	320	1,330,918
Ambato	232	1,454,782	287	947,082	233	6,887,508	254	1,078,579
Machala	164	274,866	248	1,312,019	212	1,694,324	201	321,527
Loja	115	2,646,901	155	529,260	160	144,047	209	185,319
TOTAL	7,107	42,010,898	7,763	391,973,197	6,842	1,013,901,322	8,036	112,700,992
AUMENTOS DE CAPITAL								
Quito	904	198,447,818	744	443,960,571	730	317,778,930	631	353,785,383
Guayaquil	1,060	198,447,818	793	391,417,630	761	305,794,276	670	285,768,570
Cuenca	195	89,106,855	140	71,359,662	111	65,192,818	129	126,475,471
Portoviejo	119	42,805,873	94	40,426,421	73	40,022,286	72	30,553,227
Ambato	90	64,137,655	75	48,164,530	50	45,906,216	53	24,070,160
Machala	63	2,881,761	45	1,988,318	58	8,224,962	48	4,260,642
Loja	26	1,265,954	23	28,045,066	19	6,178,029	15	973,509
TOTAL	2,457	597,093,734	1,914	1,025,362,198	1,802	789,097,518	1,618	825,886,961
TOTAL CONSTITUCIONES Y AUMENTOS								
Quito	3,061	389,823,013	3,126	810,852,982	3,191	330,931,468	3,597	382,384,140
Guayaquil	4,888	216,381,048	4,685	406,220,559	3,845	448,088,617	4,348	359,751,254
Cuenca	496	90,823,861	552	74,460,076	453	913,435,044	537	133,678,679
Portoviejo	429	45,531,260	481	44,815,504	423	41,508,624	392	31,884,145
Ambato	322	65,292,437	362	49,111,612	283	52,793,724	307	25,148,739
Machala	227	3,156,627	293	3,300,337	270	9,919,286	249	4,582,169
Loja	141	3,912,855	178	28,574,326	179	6,322,076	224	1,158,828
TOTAL	9,564	814,921,101	9,677	1,417,335,396	8,644	1,802,998,840	9,654	938,587,953

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010

Guayaquil es la ciudad con mayor número de constituciones de compañías en el país 14.482 siendo la ciudad más empresarial del Ecuador, en donde se asienta el mayor número de empresas influenciado principalmente por el puerto marítimo uno de los más importantes del Pacífico Sur, Quito con 9.966 constituciones se encuentra en segundo lugar, muy por detrás se encuentra Cuenca con 1463 y Portoviejo con 1367, “Cuenca en el año 2009 presenta el monto más alto por constituciones 848.2 millones de dólares en 342 empresas, correspondiendo a la creación de 91 compañías anónimas, [...] entre las que se destaca la Corporación Eléctrica del Ecuador CELEC S.A. y de 251 sociedades de responsabilidad limitada [...]”¹⁶⁰

En lo que respecta a las ciudades con mayor número de empresas que aumentaron su capital, Guayaquil y Quito con un número casi similar 3.284 y 3.009 respectivamente reflejan la hegemonía empresarial de estas dos ciudades en la economía ecuatoriana.

La Superintendencia de Compañías ha publicado el ranking de las 20 compañías con mayor Inversión societaria entre el 2009 y 2010, entre las que destaca la Corporación Eléctrica del Ecuador (CELEC SA) y Corporación Nacional de Electricidad SA (CNEL), mismas que corresponden al campo de electricidad reflejando claramente el incremento en la inversión especialmente del sector público como parte del plan nacional de electricidad que pretende garantizar al país el suficiente suministro de energía eléctrica en el futuro.

¹⁶⁰ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, *Inversión Societaria 2009*, p. 3.

Cuadro 4.56

RANK.	RAZÓN SOCIAL	MONTO (US\$)	SECTOR	OBJETIVO DE LA INVERSIÓN
1	CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR CELEC S.A.	846.850.080	ELECTRICIDAD	FUSION DE CINCO COMPAÑIAS DE GENERACIÓN Y UNA DE TRANSMISIÓN ELÉCTRICA
2	CNEL CORPORACION NACIONAL DE ELECTRICIDAD S.A.	108.280.567	ELECTRICIDAD	FUSIÓN DE DIEZ EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA
3	PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA	32.136.500	INDUSTRIA	RENOVACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS E INSTALACIONES DE INFRAESTRUCTURA
4	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBESA	20.000.000	COMERCIO	FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN CORPORATIVA
5	LUBRICANTES Y TAMBORES DEL ECUADOR CA	17.464.640	COMERCIO	POTENCIAMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL
6	ETICA EMPRESA TURISTICA INTERNACIONAL CA	13.840.000	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO	FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN CORPORATIVA
7	NOVACERO S.A.	13.600.000	INDUSTRIA	INFRAESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN
8	EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA	13.508.209	ELECTRICIDAD	AMPLIACIÓN DE REDES Y DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA
9	CONTECON GUAYAQUIL S.A.	12.750.000	INMOBILIARIA, EMPRESARIAL	AMPLIACIÓN Y REMODELACIÓN DE SU INFRAESTRUCTURA PORTUARIA
10	PLASTICOS DEL LITORAL PLASTLIT S.A.	12.200.000	INDUSTRIA	FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL Y FINANCIERO
11	HIDROPASTAZA S.A.	11.519.000	ELECTRICIDAD	ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN DE LA CENTRAL SAN FRANCISCO, COMO SU CONCESIONARIA
12	PESQUERA CENTRO MAR S.A.	11.400.000	PESCA	ADQUISICIÓN DE EQUIPOS Y MEJORAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA
13	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.	11.308.976	COMERCIO	AFIANZAMIENTO DE LA IMAGEN CORPORATIVA
14	MAQUINARIA Y VEHICULOS S.A. MAVESA	11.152.393	COMERCIO	POTENCIAMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL E IMAGEN CORPORATIVA
15	ALICORP ECUADOR S.A.	11.000.000	INDUSTRIA	FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL
16	LA FABRIL S.A.	10.975.290	INDUSTRIA	POTENCIAMIENTO PATRIMONIAL Y FINANCIERO
17	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO CA	10.008.866	AGRICULTURA	INVERSIÓN PRODUCTIVA AGRÍCOLA
18	TEQUAMA COMERCIAL SA	10.000.000	COMERCIO	FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL Y FINANCIERO
19	ENVASES DEL LITORAL SA	10.000.000	INDUSTRIA	POTENCIAMIENTO PATRIMONIAL Y FINANCIERO
20	EMPRESA ELECTRICA PROVINCIAL COTOPAXI SA ELEPOCOSA	9.965.296	ELECTRICIDAD	OBRAS PARA DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA

Fuente: La Superintendencia de Compañías, Rankin de las 20 compañías con mayor Inversión societaria entre el 2009 y 2010

4.5.1.1 Constituciones y Domiciliaciones

Cuadro 4.57

CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES EN EL ECUADOR POR ACTIVIDAD ECONÓMICA 2007 - 2010												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	2007		2008		2009		2010		TOTAL			
	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital		
ACTIV. INMOBILIARIAS	2,413	15,732,185	2,448	9,123,828	2,078	6,582,734	2,318	19,382,982	9,257	31%	50,821,729	3%
COMERCIO	1,979	9,765,467	2,127	12,613,324	1,674	9,630,776	2,109	15,064,535	7,889	27%	47,074,102	3%
TRANSPORTE	786	2,250,254	899	324,550,308	847	1,356,148	915	1,795,118	3,447	12%	329,951,828	21%
CONSTRUCCIÓN	566	2,135,052	660	4,740,927	787	2,894,739	1,012	2,856,967	3,025	10%	12,627,685	1%
INDUSTRIAS	362	1,350,011	416	4,552,918	458	8,240,839	548	2,214,435	1,784	6%	16,358,203	1%
AGRICULTURA	330	2,168,214	430	1,548,231	366	3,407,166	410	2,224,234	1,536	5%	9,347,845	1%
HOTELES Y RESTAURANTES	125	1,307,089	152	502,914	127	1,024,492	155	247,620	559	2%	3,082,115	0%
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	113	277,730	128	234,374	130	761,323	135	167,299	506	2%	1,440,726	0%
PESCA	93	100,000	153	218,640	121	485,535	102	142,400	469	2%	946,575	0%
SERVICIOS SOCIALES	91	1,398,374	126	849,901	100	1,538,540	145	1,009,192	462	2%	4,796,007	0%
MINAS Y CANTERAS	102	754,723	93	30,591,302	45	406,518	73	294,596	313	1%	32,047,139	2%
ENSEÑANZA	86	315,620	78	158,330	50	1,015,819	48	237,810	262	1%	1,727,579	0%
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	19	16,400	26	488,800	40	21,411,926	37	67,019,704	122	0%	88,936,830	6%
ELECTRICIDAD	31	4,401,779	25	1,788,600	16	955,142,667	25	39,600	97	0%	961,372,646	62%
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	9	27,000	2	10,800	2	1,700	4	4,500	17	0%	44,000	0%
HOG. PRIVADOS CON SER. DOM.	2	11,000	0	0	1	400	0	0	3	0%	11,400	0%
TOTAL	7,107	42,010,898	7,763	391,973,197	6,842	1,013,901,322	8,036	112,700,992	29,748	100%	1,560,586,410	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

El sector inmobiliario representa la actividad económica con mayor número de constituciones y domiciliaciones un total de 9,257 en el período 2007 – 2010, las actividades comerciales, transporte y la construcción le siguen respectivamente, desde el punto de vista de los montos de capitales invertidos el sector eléctrico con 961 millones de dólares es el más destacado debido a la constitución de la:

“Corporación Eléctrica del Ecuador (CELEC) S.A. y la Corporación Nacional de Electricidad S.A. (CNEL), mediante procesos de fusión, la primera, CELEC, de cinco compañías de generación y una de transmisión eléctrica y CNEL de diez empresas de distribución eléctrica del país, en su orden, con un capital suscrito de US\$ 846.85 millones y US\$ 108.28 millones respectivamente.¹⁶¹

Los sectores de transporte con 329, financiación y administración con 88 millones de dólares presentan también importantes inversiones.

Cuadro 4.58

INVERSION AUTORIZADA PARA CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES
POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y ORIGEN DE LA INVERSION
2007 - 2010 (Capital en dólares)

ACTIVIDAD ECONOMICA	CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES															
	Nacional					Extranjera Directa					Subregional					TOTAL
	2.007	2.008	2.009	2.010	TOTAL	2.007	2.008	2.009	2.010	TOTAL	2.007	2.008	2.009	2.010	TOTAL	
ELECTRICIDAD	4.393.288	1.728.100	955.141.667	29.568	961.292.623	8.491	60.500	1.000	10.032	80.023	0	0	0	0	0	961.372.646
TRANSPORTE	2.123.488	324.316.361	1.253.678	1.622.902	329.316.429	114.568	209.038	100.838	171.215	595.659	12.198	24.909	1.632	1.001	39.740	329.951.828
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	15.210	127.201	21.298.575	7.377.730	28.818.716	1.190	361.599	13.351	59.641.974	60.018.114	0	0	100.000	0	100.000	88.936.830
ACTIV. INMOBILIARIAS	5.289.974	7.185.573	5.261.958	16.737.435	34.474.940	10.364.198	1.931.094	1.305.671	2.630.557	16.231.520	78.013	7.161	15.105	14.990	115.269	50.821.729
COMERCIO	8.227.898	7.368.029	8.806.816	10.488.493	34.891.236	1.485.123	4.857.194	769.796	4.522.665	11.634.778	52.446	388.101	54.164	53.377	548.088	47.074.102
MINAS Y CANTERAS	634.387	30.424.344	362.520	149.207	31.570.458	114.337	136.958	33.998	142.659	427.952	5.999	30.000	10.000	2.230	48.229	32.046.639
INDUSTRIAS	737.616	4.216.137	7.983.295	1.354.193	14.291.241	485.422	328.574	106.693	856.863	1.777.552	126.973	8.207	150.851	3.379	289.410	16.358.203
CONSTRUCCIÓN	1.721.843	4.115.705	1.770.981	2.714.305	10.322.834	160.989	618.954	1.083.187	142.362	2.005.492	252.220	6.268	40.571	300	299.359	12.627.685
AGRICULTURA	2.019.508	1.521.802	3.391.560	2.048.153	8.981.023	146.290	11.429	15.498	175.282	348.499	2.416	15.000	108	799	18.323	9.347.845
SERVICIOS SOCIALES	1.146.871	400.576	1.291.092	947.932	3.786.471	250.830	449.309	246.948	61.260	1.008.347	673	16	500	0	1.189	4.796.007
HOTELES Y RESTAURANTES	1.294.143	475.362	1.009.391	184.072	2.962.968	9.946	26.752	15.101	59.548	111.347	3.000	800	0	4.000	7.800	3.082.115
ENSEÑANZA	309.318	153.284	1.015.283	237.510	1.715.395	1.302	2.840	536	300	4.978	5.000	2.206	0	0	7.206	1.727.579
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	256.449	181.681	746.970	140.706	1.325.806	15.451	51.048	13.263	26.593	106.355	5.830	1.645	1.090	0	8.565	1.440.726
PESCA	97.360	199.533	408.384	109.895	815.172	2.640	18.807	76.951	32.505	130.903	0	300	200	0	500	946.575
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	25.000	10.800	1.700	3.900	41.400	2.000	0	0	300	2.300	0	0	0	300	300	44.000
HOGARES PRIVADOS CON SERVIC	11.000	0	400	0	11.400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11.400
TOTAL	28.303.353	382.424.488	1.009.744.270	44.146.001	1.464.618.112	13.162.777	9.064.096	3.782.831	67.934.115	93.943.819	544.768	484.613	374.221	80.376	1.483.978	1.560.045.910

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

¹⁶¹ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Op. Cit. p. 7

En el período 2007 – 2010 las inversiones en el sector eléctrico fueron originados casi en su totalidad por inversión proveniente del gobierno nacional que producto de la crisis energética que ha vivido el país en los últimos años, se ha decidió invertir en este sector, a nivel de inversión interna destacan también los sectores de transporte con 329 millones, el comercio y actividades inmobiliarias con 34 millones, minas y canteras 31, financiación y administración con 28 millones de dólares, representando el 93% del total de inversión.

La IED, en el período 2007 – 2010 registra una mayor inversión en actividades relacionadas con la financiación y administración de empresas un total de 60 millones de dólares destinados a la constitución y/o domiciliación de compañías en el Ecuador, en segundo lugar muy distante se encuentra la inversiones en el sector de actividades inmobiliarias con 16 millones, el comercio con 11 y el sector de la construcción con 2 millones de dólares son las actividades más destacadas; la IED ha sido escasa en los últimos 4 años, representando tan sólo el 7% del total de inversión por constituciones y domiciliaciones en el país lo que demuestra el bajo nivel de confianza del inversionista extranjero para iniciar negocios en el mercado ecuatoriano.

El valor promedio por constitución y domiciliación de compañías es de US\$ 52.460 dólares, situación favorable para compañías, ya que inician sus operaciones con un mayor respaldo patrimonial y capital de trabajo, requeridos para las actividades propias del emprendimiento empresarial, aunque esto sólo corresponde a una media matemática ya que en la realidad son escasos el número de compañías que realizan constituciones y domiciliaciones con montos apropiados para un adecuado emprendimiento empresarial.

En el 2008 únicamente 36 empresas (con aportaciones iguales o superiores a US\$ 200.000) suman US\$ 376.2 millones de dólares, que representan el 96% del total, es decir la diferencia un total de 7.727 compañías se constituyeron con un promedio de capital de 2.000 USD. En el 2007, 30 empresas se constituyeron con

USD 27.3 millones, 64.9% del valor total, con una media para el resto de compañías de 908 USD.¹⁶²

Cuadro 4.59
Constituciones y Domiciliaciones en el Ecuador 2007 – 2010
Segmentación por grupos

GRUPOS DE EMPRESAS	MÁRGENES DE LOS RANGOS EN USD
MICROS	400
PEQUEÑAS	401 - 800
MEDIANAS	801 - 5.000
GRANDES	5.001 EN ADELANTE

Síntesis de la segmentación por grupos empresariales

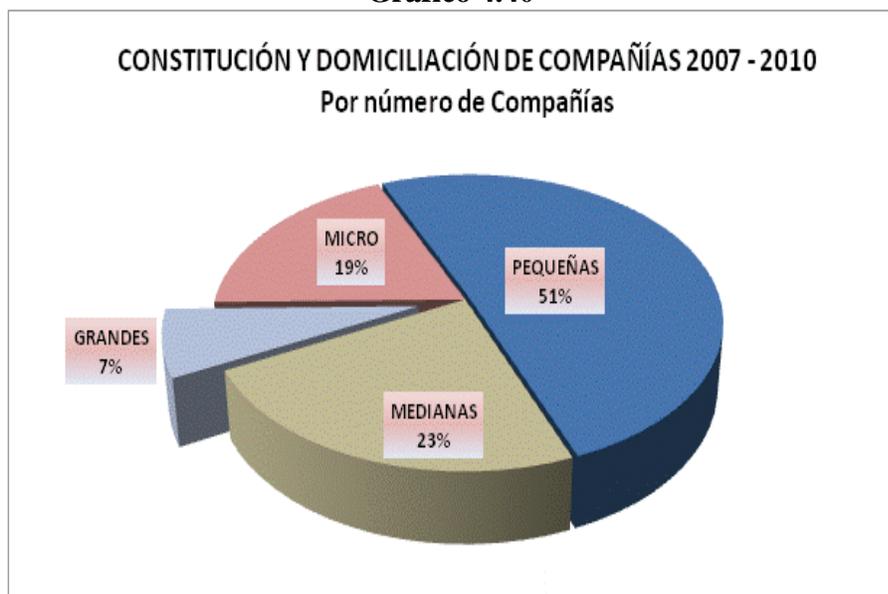
GRUPOS DE EMPRESAS	2007				2008				2009				2010			
	COMPAÑÍAS		MONTO		COMPAÑÍAS		MONTO		COMPAÑÍAS		MONTO		COMPAÑÍAS		MONTO	
	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%
MICRO	980	14%	392,000	1%	1,135	15%	454,000	0%	1,395	20%	558,000	0%	2,069	26%	827,600	1%
PEQUEÑAS	3,963	56%	3,106,646	7%	4,468	58%	3,499,368	1%	3,150	46%	2,457,000	0%	3,469	43%	2,740,510	2%
MEDIANAS	1,589	22%	2,842,778	7%	1,634	21%	2,888,407	1%	1,815	27%	13,542,000	1%	1,920	24%	4,416,000	4%
GRANDES	577	8%	35,671,674	85%	526	7%	385,131,422	98%	482	7%	997,344,322	98%	578	7%	104,716,882	93%
TOTAL	7,109	100%	42,013,098	100%	7,763	100%	391,973,197	100%	6,842	100%	1,013,901,322	100%	8,036	100%	112,700,992	100%

CONSOLIDADO				
GRUPOS DE EMPRESAS	2007 - 2010			
	COMPAÑÍAS		MONTO	
	No.	%	US\$	%
MICRO	5,579	19%	2,231,600	0%
PEQUEÑAS	15,050	51%	11,803,524	1%
MEDIANAS	6,958	23%	23,689,185	2%
GRANDES	2,163	7%	1,522,864,300	98%
TOTAL	29,750	100%	1,560,588,609	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías,
Inversión Societaria 2007 – 2010

¹⁶² SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Op. Cit. p 11.

Gráfico 4.40



Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010

La segmentación por tipo de compañías de acuerdo al capital suscrito efectuado por la Superintendencia de Compañías en sus informes anuales de Inversión Societaria en el que se considera como pequeña empresa aquella que ha registrado un capital inicial de 400 dólares, pequeña empresa de 401 a 800 dólares, mediana de 801 a 5000 y grandes empresas de 5001 en adelante, consideración bastante relativa ya que muchas compañías generalmente prefieren realizar el registro de sus compañías con el menor volumen de capital hasta iniciar y consolidarse en la actividad empresarial para posteriormente efectivizar un aumento de capital situación que con lleva a que los montos de aumento de capital cada año sean considerables en relación a los montos por constitución de compañías.

En el período 2007 – 2010 de acuerdo a los montos del capital suscrito para constitución y domiciliación de compañías, el 19 % lo hicieron con el monto mínimo de 400 dólares, el 51% es decir un poco más de la mitad de las compañías suscritas inician sus operaciones con un capital comprendido entre 401 y 800 dólares, el 23% lo hacen con valores entre los 801 y 5.000 dólares, y tan sólo el 7% del total suscribe con un capital superior a los 5.000 dólares, abarcando el 98% de los montos invertidos por constituciones y domiciliaciones de compañías.

Cuadro 4.60
Constituciones: Segmentación por tipos de compañías

MÁRGENES DE LOS RANGOS EN USD			
RANGOS	CÍAS. ANÓNIMAS Y DE ECONOMÍA MIXTA	CÍAS DE RESPONSABILIDAD LTDA.	SUCURSALES DE CÍAS. EXTRANJERAS
1	800	400	2.000
2	801 hasta 2.000	401 hasta 1.000	2.001 hasta 5.000
3	2.001 hasta 5.000	1.001 hasta 2.500	5.001 hasta 10.000
4	5.001 hasta 10.000	2.501 hasta 5.000	10.001 hasta 20.000
5	10.001 hasta 20.000	5.001 hasta 10.000	20.001 hasta 50.000
6	Más de 20.000	Más de 10.000	Más de 50.000

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010

RANGOS	2007				2008				2009				2010			
	No. COMPAÑÍAS		MONTO		No. COMPAÑÍAS		MONTO		No. COMPAÑÍAS		MONTO		No. COMPAÑÍAS		MONTO	
	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%	No.	%	US\$	%
1	4,693	66%	3,398,100	8%	5,243	68%	3,748,560	1%	4,325	63%	3,243,750	0%	5,420	67%	5,013,500	4%
2	1,442	20%	1,455,549	4%	1,572	20%	1,624,706	0%	1,406	21%	1,360,587	0%	1,371	17%	1,826,358	2%
3	240	3%	780,919	2%	295	4%	925,179	0%	258	4%	620,895	0%	312	4%	1,256,894	1%
4	420	6%	3,302,355	8%	337	4%	2,557,554	1%	520	8%	5,120,362	1%	429	5%	3,125,860	3%
5	206	3%	2,364,291	6%	179	2%	2,003,457	1%	236	3%	2,856,236	0%	369	5%	7,895,236	7%
6	108	2%	30,711,884	73%	137	2%	381,113,741	97%	97	1%	1,000,699,492	99%	135	2%	93,583,144	83%
TOTAL	7,109	100%	42,013,098	100%	7,763	100%	391,973,197	100%	6,842	100%	1,013,901,322	100%	8,036	100%	112,700,992	100%

RANGOS	2007 - 2010			
	No. COMPAÑÍAS		MONTO	
	No.	%	US\$	%
1	19,681	66%	15,403,910	1%
2	5,791	19%	6,267,200	0%
3	1,105	4%	3,583,887	0%
4	1,706	6%	14,106,131	1%
5	990	3%	15,119,220	1%
6	477	2%	1,506,108,261	97%
TOTAL	29,750	100%	1,560,588,609	100%

Las inversiones para constituciones y domiciliaciones, tienen una alta concentración en número de empresas con aportaciones de capital mínimos establecidos por ley (Rango 1) un total de 19.681 que corresponde al 66%, pero con bajos montos de inversión, mientras que la constitución de compañías con capitales importantes son reducidas (Rango 6) tan sólo 477, en total el 2%, aunque representa el 97% de los montos invertidos.

4.5.1.2 Aumentos de capital

Cuadro 4.61

ACTIVIDAD ECONÓMICA	AUMENTOS DE CAPITAL											
	2007		2008		2009		2010		TOTAL			
	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital	No.	Capital
ACTIV. INMOBILIARIAS	1,026	71,129,591	607	97,950,245	489	72,722,162	333	59,809,226	2,455	32%	301,611,224	9%
COMERCIO	609	208,749,366	535	271,559,626	496	218,291,141	482	184,430,387	2,122	27%	883,030,520	26%
INDUSTRIAS	252	198,234,345	232	211,975,130	281	264,337,914	263	305,755,067	1,028	13%	980,302,456	29%
TRANSPORTE	178	31,252,588	165	19,123,403	141	44,353,380	145	30,070,612	629	8%	124,799,983	4%
AGRICULTURA	120	12,868,393	122	24,040,529	132	45,303,455	146	61,055,077	520	7%	143,267,454	4%
CONSTRUCCIÓN	56	26,572,430	60	4,683,466	82	20,562,570	78	25,431,764	276	4%	77,250,231	2%
PESCA	57	14,429,449	45	13,538,721	51	33,278,823	49	19,983,585	202	3%	81,230,578	2%
SERVICIOS SOCIALES	43	11,869,207	24	3,791,590	31	7,107,100	26	7,788,549	124	2%	30,556,446	1%
HOTELES Y RESTAURANTES	22	2,006,688	38	3,511,267	23	5,204,759	26	3,071,148	109	1%	13,793,862	0%
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	28	4,926,459	28	3,575,085	22	4,774,423	23	8,476,759	101	1%	21,752,726	1%
MINAS Y CANTERAS	18	12,119,153	17	15,442,771	17	2,467,140	15	3,511,065	67	1%	33,540,129	1%
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	21	74,753,522	15	28,106,245	17	13,782,539	10	68,926,776	63	1%	185,569,082	5%
ELECTRICIDAD	16	99,759,983	16	327,719,857	12	56,586,711	12	47,053,953	56	1%	531,120,504	16%
ENSEÑANZA	11	4,539,031	9	260,263	7	301,200	9	464,993	36	0%	5,565,487	0%
HOG. PRIVADOS CON SER. DOM.	0	0	1	84,000	1	24,200	0	0	2	0%	108,200	0%
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	0	0	0	0	0	0	1	58,000	1	0%	58,000	0%
TOTAL	2,457	773,210,205	1,914	1,025,362,198	1,802	789,097,518	1,618	825,886,961	7,791	100%	3,413,556,882	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

Los aumentos de capital se destinaron preferentemente a las siguientes actividades por número de compañías, inmobiliarias el 32%, comercio el 27%, Industrias 13% y transporte 8%, en relación a los montos de capitales invertidos: Industrias 29%, comercio 26%, electricidad 16% y Actividades inmobiliarias 9%.

En los últimos años en el sector industrial destacan los incrementos de capital de las siguientes compañías: PRONACA C.A. US\$ 32.1 millones, NOVACERO S.A. US\$ 13.6 millones, PLASTLIT S.A. US\$ 12.2 millones, ALICORP ECUADOR S.A. US\$ 11 millones, LA FABRIL S.A. US\$ 10.97 millones y Envases del Litoral US\$ 10 millones.

En la actividad comercial constan particularmente los aumentos realizados por Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. (UBESA) US\$ 20 millones, Lubricantes y Tambores del Ecuador C.A. US\$ 17.5 millones, Leterago del Ecuador S.A. US\$ 11.3 millones, Maquinaria y Vehículos de Ecuador S.A. (MAVESA) US\$ 11.15 millones y Teojama Comercial S.A. US\$ 10 millones.

En el sector eléctrico también se destacan los aumentos de capital realizados principalmente por: Empresa Eléctrica Regional Centro Sur C.A. US\$ 13.5 millones, tendiente a la ampliación de redes y de estaciones de distribución de energía eléctrica; Hidropastaza S.A. US\$ 11.5 millones, para la administración, mantenimiento y operación de la Central Hidroeléctrica San Francisco, como concesionaria de la misma; y, Empresa Eléctrica Provincial de Cotopaxi S.A. (ELEPCOSA) US\$ 9.96 millones, destinados a inversiones en obras de distribución de fluido eléctrico.¹⁶³

¹⁶³ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Op. Cit. p. 4.

Cuadro 4.62
INVERSION AUTORIZADA PARA AUMENTO DE CAPITAL
POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y ORIGEN DE LA INVERSION
2007 - 2010 (Capital en dólares)

ACTIVIDAD ECONOMICA	Nacional					Extranjera Directa				
	2,007	2,008	2,009	2,010	TOTAL	2,007	2,008	2,009	2,010	TOTAL
AGRICULTURA	8,837,137	16,042,808	24,316,804	51,535,810	100,732,559	4,006,578	7,503,463	19,996,237	8,952,708	40,458,986
PESCA	14,006,316	4,475,229	16,504,487	12,573,319	47,559,351	423,133	9,063,492	16,724,136	7,410,266	33,621,027
MINAS Y CANTERAS	952,453	11,069,625	2,113,128	1,685,981	15,821,187	9,096,775	4,373,146	328,012	1,825,084	15,623,017
INDUSTRIAS	112,124,078	106,341,841	90,325,287	153,566,226	462,357,432	83,000,371	100,301,690	158,408,038	150,708,485	492,418,584
ELECTRICIDAD	89,219,983	327,435,858	54,126,711	46,035,086	516,817,638	10,540,000	283,999	2,460,000	1,018,867	14,302,866
CONSTRUCCIÓN	3,255,412	1,325,031	15,222,049	21,658,582	41,461,074	23,315,668	13,068	5,285,922	3,754,744	32,369,402
COMERCIO	137,380,432	162,394,316	121,672,065	93,533,829	514,980,641	57,710,231	97,166,225	91,402,502	86,476,294	332,755,252
HOTELES Y RESTAURANTES	1,278,875	2,038,855	2,045,563	2,398,986	7,762,279	727,813	1,440,267	3,159,196	415,262	5,742,538
TRANSPORTE	24,070,706	13,374,528	30,055,847	25,519,571	93,020,652	7,020,176	5,665,365	13,896,041	4,549,601	31,131,183
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	68,190,006	2,811,076	12,154,861	68,550,711	151,706,654	2,903,343	25,295,169	1,627,678	376,065	30,202,255
ACTIV. INMOBILIARIAS	37,285,171	34,300,388	30,133,523	43,386,735	145,105,817	33,348,703	62,769,851	41,757,642	16,286,309	154,162,505
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	0	0	0	58,000	58,000	0	0	0	0	0
ENSEÑANZA	289,606	187,193	300,400	447,493	1,224,692	4,180,926	73,070	800	17,500	4,272,296
SERVICIOS SOCIALES	10,717,060	3,339,843	6,981,300	7,742,126	28,780,329	685,131	451,747	25,800	33,303	1,195,981
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	4,774,099	2,374,344	2,618,906	4,060,650	13,827,999	152,360	1,200,741	1,902,524	3,661,676	6,917,301
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO	0	84,000	24,200	0	108,200	0	0	0	0	0
TOTAL	512,381,334	687,594,935	408,595,131	532,753,105	2,141,324,504	237,111,208	315,601,294	356,974,528	285,486,163	1,195,173,193

Número de Compañías

ACTIVIDAD ECONOMICA	AUMENTOS DE CAPITAL										TOTAL
	Extranjera Residente					Subregional					
	2,007	2,008	2,009	2,010	TOTAL	2,007	2,008	2,009	2,010	TOTAL	
AGRICULTURA	23,398	24,258	1,039	0	48,695	1,280	470,000	989,375	566,559	2,027,214	143,267,454
PESCA	0	0	50,200	0	50,200	0	0	0	0	0	81,230,578
MINAS Y CANTERAS	2,055,925	0	0	0	2,055,925	14,000	0	26,000	0	40,000	33,540,129
INDUSTRIAS	1,526,873	4,724,312	4,045,102	1,113,526	11,409,813	1,583,023	607,286	11,559,487	366,830	14,116,626	980,302,456
ELECTRICIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	531,120,504
CONSTRUCCIÓN	0	3,310,437	0	0	3,310,437	1,350	34,930	54,600	18,438	109,318	77,250,231
COMERCIO	10,580,576	8,976,336	1,977,487	2,022,032	23,556,431	3,078,127	3,022,749	3,239,087	2,398,233	11,738,196	883,030,520
HOTELES Y RESTAURANTES	0	17,745	0	0	17,745	0	14,400	0	256,900	271,300	13,793,862
TRANSPORTE	150,552	82,910	16,200	0	249,662	11,154	600	385,292	1,440	398,486	124,799,983
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	3,634,673	0	0	0	3,634,673	25,500	0	0	0	25,500	185,569,082
ACTIV. INMOBILIARIAS	337,111	27,304	233,528	24,400	622,343	158,607	852,702	597,469	111,782	1,720,560	301,611,225
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	58,000
ENSEÑANZA	68,499	0	0	0	68,499	0	0	0	0	0	5,565,487
SERVICIOS SOCIALES	0	0	100,000	5,450	105,450	467,016	0	0	7,670	474,686	30,556,446
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	0	0	242,398	0	242,398	0	0	10,595	754,433	765,028	21,752,726
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	108,200
TOTAL	18,377,607	17,163,302	6,665,954	3,165,408	45,372,271	5,340,057	5,002,668	16,861,905	4,482,285	31,686,914	3,413,556,883

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010.

El origen de los recursos por aumentos de capital proviene de la inversión nacional el 62%, con una mayor participación en las áreas de electricidad con 516 millones, el comercio 514 y la industria 462 millones de dólares en el período 2007 – 2010, en tanto que la IED ha destinado sus recursos en un 35% hacia aumentos de capital, un comportamiento totalmente diferente a las inversiones en constituciones y domiciliaciones que alcanzó tan sólo un 6%, reflejando claramente que el inversionista

extranjero prefiere arriesgar sus capitales en empresas ya constituidas para aprovechar su potencial y crecimiento, y no así en nuevos negocios con un mayor nivel de riesgo.

Los sectores con mayor IED son: La Industria con 492 millones, el comercio 332 y las actividades inmobiliarias con 154 millones de dólares; La inversión por aumento de capitales en compañías extranjeras residentes alcanzó los 45.3 millones de dólares representando el 1.3% del total, con una mayor participación las actividades comerciales con 23 millones y la industria con 11 millones de dólares, por último las inversiones subregionales constituyeron el 0.09% del total con 31.6 millones de dólares, al igual que las constituciones y domiciliaciones de compañías las inversiones subregionales en el Ecuador son marginales y no representan montos considerables para beneficio de la economía nacional.

4.5.1.3 Inversión Extranjera Directa (IED)

Cuadro 4.63

INVERSION AUTORIZADA PARA CONSTITUCION Y AUMENTO DE CAPITAL
POR ACTIVIDAD ECONOMICA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
2007 2010 (Capital en dólares)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES					AUMENTOS DE CAPITAL				
	2,007	2,008	2,009	2010	TOTAL	2007	2008	2009	2010	TOTAL
AGRICULTURA	146,290	11,429	15,498	175,282	348,499	4,006,578	7,503,463	19,996,237	8,952,708	4,152,868
PESCA	2,640	18,807	76,951	32,505	130,903	423,133	9,063,492	16,724,136	7,410,266	425,773
MINAS Y CANTERAS	114,337	136,958	33,998	142,659	427,952	9,096,775	4,373,146	328,012	1,825,084	9,211,112
INDUSTRIAS	485,422	328,574	106,693	856,863	1,777,552	83,000,371	100,301,690	158,408,038	150,708,485	83,485,793
ELECTRICIDAD	8,491	60,500	1,000	10,032	80,023	10,540,000	283,999	2,460,000	1,018,867	10,548,491
CONSTRUCCIÓN	160,989	618,954	1,083,187	142,362	2,005,492	23,315,668	13,068	5,285,922	3,754,744	23,476,657
COMERCIO	1,485,123	4,857,194	769,796	4,522,665	11,634,778	57,710,231	97,166,225	91,402,502	86,476,294	59,195,354
HOTELES Y RESTAURANTES	9,946	26,752	15,101	59,548	111,347	727,813	1,440,267	3,159,196	415,262	737,759
TRANSPORTE	114,568	209,038	100,838	171,215	595,659	7,020,176	5,665,365	13,896,041	4,549,601	7,134,744
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	1,190	361,599	13,351	59,101,974	59,478,114	2,903,343	25,295,169	1,627,678	376,065	2,904,533
ACTIV. INMOBILIARIAS	10,364,198	1,931,094	1,305,671	2,630,557	16,231,520	33,348,703	62,769,851	41,757,642	16,286,309	43,712,901
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	2,000	0	0	300	2,300	0	0	0	0	2,000
ENSEÑANZA	1,302	2,840	536	300	4,978	4,180,926	73,070	800	17,500	4,182,228
SERVICIOS SOCIALES	250,830	449,309	246,948	61,260	1,008,347	685,131	451,747	25,800	33,303	935,961
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	15,451	51,048	13,263	26,593	106,355	152,360	1,200,741	1,902,524	3,661,676	167,811
HOGARES PRIVADOS CON SERVIC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	13,162,777	9,064,096	3,782,831	67,934,115	93,943,819	237,111,208	315,601,294	356,974,528	285,486,163	1,195,173,193

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL CONSTITUCIONES - DOMICILIACIONES Y AUMENTOS DE CAPITAL				TOTAL
	2007	2008	2009	2010	
AGRICULTURA	7,649,753	20,007,666	8,968,206	4,328,150	40,953,775
PESCA	9,066,132	16,742,943	7,487,217	458,278	33,754,570
MINAS Y CANTERAS	4,487,483	464,970	1,859,082	9,353,771	16,165,306
INDUSTRIAS	100,787,112	158,736,612	150,815,178	84,342,656	494,681,558
ELECTRICIDAD	292,490	2,520,500	1,019,867	10,558,523	14,391,380
CONSTRUCCIÓN	174,057	5,904,876	4,837,931	23,619,019	34,535,883
COMERCIO	98,651,348	96,259,696	87,246,090	63,718,019	345,875,153
HOTELES Y RESTAURANTES	1,450,213	3,185,948	430,363	797,307	5,863,831
TRANSPORTE	5,779,933	14,105,079	4,650,439	7,305,959	31,841,410
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	25,296,359	1,989,277	389,416	62,006,507	89,681,559
ACTIV. INMOBILIARIAS	73,134,049	43,688,736	17,591,980	46,343,458	180,758,223
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	2,000	0	0	2,300	4,300
ENSEÑANZA	74,372	3,640	18,036	4,182,528	4,278,576
SERVICIOS SOCIALES	702,577	475,109	280,251	997,221	2,455,158
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	1,216,192	1,953,572	3,674,939	194,404	7,039,107
HOGARES PRIVADOS CON SERVIC	0	0	0	0	0
TOTAL	328,764,071	366,038,624	289,268,995	318,208,100	1,302,279,790

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010

La inversión extranjera (IED) entre el período 2007 – 2010 asciende a 1.302 millones de dólares un promedio de 325 millones de dólares por año, el 92% de la inversión se orientó al aumento de capital en 1.326 empresas, la IED en constituciones y domiciliaciones y aumentos de capital representó el 8% del monto total de la inversión societaria, generando 1.972 compañías nuevas con capital extranjero en el Ecuador.

La IED orientó sus recursos principalmente al campo de las industrias captando el 38% del monto total, seguido del comercio con el 26%, actividades inmobiliarias con el 13%.

Cuadro 4.64

INVERSIÓN EXTRANJERA AUTORIZADA
POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y NÚMERO DE COMPAÑÍAS
2007 - 2010

ACTIVIDAD ECONÓMICA	CONSTITUCIONES Y DOMICILIACIONES					AUMENTOS DE CAPITAL					TOTAL CONSTITUCIONES DOMICILIACIONES Y AUMENTOS DE CAPITAL				
	2007	2008	2009	2010	TOTAL	2007	2008	2009	2010	TOTAL	2007	2008	2009	2010	TOTAL
AGRICULTURA	17	17	18	22	74	26	20	28	32	106	43	37	46	54	180
PESCA	4	14	9	9	36	1	9	10	9	29	5	23	19	18	65
MINAS Y CANTERAS	19	19	7	12	57	8	8	5	7	28	27	27	12	19	85
INDUSTRIAS	25	34	32	65	156	64	70	81	81	296	89	104	113	146	452
ELECTRICIDAD	6	2	1	3	12	2	2	2	1	7	8	4	3	4	19
CONSTRUCCIÓN	26	32	21	29	108	7	1	10	7	25	33	33	31	36	133
COMERCIO	153	176	159	244	732	101	90	102	101	394	254	266	261	345	1,126
HOTELES Y RESTAURANTES	14	20	14	27	75	6	7	3	11	27	20	27	17	38	102
TRANSPORTE	39	38	39	47	163	20	19	22	19	80	59	57	61	66	243
FINANCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	2	4	5	2	13	8	6	2	2	18	10	10	7	4	31
ACTIV. INMOBILIARIAS	115	126	94	120	455	80	76	69	52	277	195	202	163	172	732
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	1	0	0	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2
ENSEÑANZA	3	5	1	1	10	2	1	1	1	5	5	6	2	2	15
SERVICIOS SOCIALES	3	10	7	5	25	4	2	2	3	11	7	12	9	8	36
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	10	15	11	18	54	5	6	7	5	23	15	21	18	23	77
HOGARES PRIVADOS CON SERVIC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	437	512	418	605	1,972	334	317	344	331	1,326	771	829	762	936	3,298

Fuente: Superintendencia de Compañías, Inversión Societaria 2007 - 2010

El promedio de constitución de empresas con capital extranjero por año llega a las 490 compañías siendo el 2010 el año con mayor número de constituciones durante el período 2007 – 2010 con un total de 605 empresas, los aumentos de capital se produjeron en promedio en 331 compañías.

La constitución de empresas con capital extranjero se produjo principalmente en el campo del comercio con el 37% y de las actividades inmobiliarias con 23%, en tanto que los aumentos de capital se produjeron mayoritariamente en el sector de comercio con el 30%, la industria con el 22% y las actividades inmobiliarias con el 20%.

La Superintendencia de Compañías ha informado que en el 2009 hubo inversión extranjera directa de Porta, que invirtió \$ 77 millones; Movistar, \$ 88 millones; las petroleras privadas, \$ 200 millones; Decameron, \$ 35 millones; Yanbal, \$ 10 millones; Protisa, \$ 8,5 millones; Propagro Industriales, \$ 29 millones; Delisoda, \$ 8 millones; Risek Cacao, \$ 4 millones; Cervecería Nacional, \$ 100 millones (2009 – 2010); Llantera Erco, \$ 10 millones, entre otras.¹⁶⁴

¹⁶⁴ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Op. Cit, p 16.

En síntesis, la inversión extranjera tiene una valiosa participación de 26% en la inversión societaria total, debido principalmente a los aumentos de capital, representativos de 92% de la IED.

La IED todavía sigue siendo insuficiente para la economía nacional, no llega a representar un rubro significativo que aliente un repunte de la economía nacional, múltiples factores se configuran al respecto desde las circunstancias políticas, pasando por la escuálida economía local, la corrupción, inseguridad jurídica entre otros. Analistas internacionales reconocen que el Ecuador representa un mercado con múltiples dificultades para poder emprender negocios así lo demuestra el ranking de negocios publicado al mes de junio del 2010 por la consultora Doing Business que ubica al Ecuador en el puesto número 130 entre los países con mejor facilidad para hacer negocios, ranking que desprestigia notablemente al país, y ahuyenta los capitales y las nuevas inversiones del extranjero.

El ranking de negocios elaborado por la Doing Business clasifica a los países por diferentes aspectos así por ejemplo las facilidades para iniciar negocios el Ecuador se ubica en el puesto número 158 penúltimos en América del Sur y entre los últimos del mundo.

El pago de impuesto y el acceso al crédito son los campos con mejor calificación del Ecuador en este ranking puesto 81 y 89 respectivamente.

Cuadro 4.65

RANKING MUNDIAL DE NEGOCIOS 2010									
ECONOMIAS	FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	FACILIDADES PARA INICIAR NEGOCIOS	Registering Property	ACCESO AL CRÉDITO	PROTECCIÓN AL INVERSIONISTA	PAGO DE IMPUESTOS	COMERCIO INTERNACIONAL	CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS	FACILIDADES PARA CERRAR NEGOCIOS
Singapore	1	4	15	6	2	4	1	13	2
Hong Kong SAR, China	2	6	56	2	3	3	2	2	15
Nueva Zelanda	3	1	3	2	1	26	28	9	16
Reino Unido	4	17	22	2	10	16	15	23	7
EE.UU.	5	9	12	6	5	62	20	8	14
Dinamarca	6	27	30	15	28	13	5	30	5
Canada	7	3	37	32	5	10	41	58	3
Noruega	8	33	8	46	20	18	9	4	4
Irlanda	9	11	78	15	5	7	23	37	9
Australia	10	2	35	6	59	48	29	16	12
Arabia Saudita	11	13	1	46	16	6	18	140	65
Georgia	12	8	2	15	20	61	35	41	105
Finlandia	13	32	26	32	59	65	6	11	6
Suecia	14	39	15	72	28	39	7	52	18
Islandia	15	29	11	32	74	35	79	3	17
República de Korea del Sur	16	60	74	15	74	49	8	5	13
Estonia	17	37	13	32	59	30	4	50	70
Japón	18	98	59	15	16	112	24	19	1
Thailandia	19	95	19	72	12	91	12	25	46
Mauritania	20	12	69	89	12	12	22	61	71
Mexico	35	67	105	46	44	107	58	81	23
Peru	36	54	24	15	20	86	53	110	96
Colombia	39	73	55	65	5	118	99	150	29
Chile	43	62	45	72	28	46	68	68	91
Paraguay	106	102	60	72	59	110	152	107	135
Argentina	115	142	118	65	109	143	115	45	77
Uruguay	124	139	159	46	93	155	132	102	57
Brasil	127	128	122	89	74	152	114	98	132
Ecuador	130	158	69	89	132	81	126	100	133
Bolivia	149	166	139	116	132	177	125	136	58
Venezuela, R.B.	172	144	101	176	179	178	167	74	152

Fuente: Doing Business, Ranking de Negocios, 2010.

4.6 Incidencia de la IED en la economía de las empresas ecuatorianas

Toda inversión empresarial pública o privada incide directa o indirectamente en la economía de las empresas de manera positiva o negativa según el caso, y en general también influye en la economía del país.

Dependiendo del tipo de inversión y la modalidad que esta tome puede ser muy significativa para aquellas empresas que la reciben y perjudicial por la competitividad que esta genera para las empresas que no son beneficiarias.

Sin duda la inyección de capitales frescos hacia las empresas le permitirá potenciar áreas en donde no existe una fortaleza acorde a superior al entorno competitivo, en síntesis las inversiones especialmente las extranjeras permitirán a las empresas:

- **Acceder a nuevas tecnologías.-** La presencia de inversionistas extranjeros acarrea el acceso a nuevas tecnologías que beneficia la competitividad de las empresas.
- **Incrementar la Productividad.-** Sin lugar a dudas el efecto esperado de mayores inversiones se relaciona con el potencial incremento de la productividad de una manera más eficiente y menor costo, tanto para abastecer el mercado local como el del exterior, o de empresas relacionadas.
- **Acceder a nuevos conocimientos y habilidades gerenciales.-** la capacidad de gestión empresarial es un factor determinante para el éxito o fracaso de una organización, cuando la dirección es correcta sin lugar a dudas la organización presentarán nuevas perspectivas de crecimiento adicionalmente el acceso a nuevos conocimientos e investigaciones provenientes de países desarrollados generará una ventaja competitiva decisiva en el desarrollo y empresarial.
- **Nuevas políticas de cultura empresarial.-** El mejoramiento continuo, la calidad total, la eficiencia de los factores, políticas de incentivos laborales, etc., Nuevos climas y políticas de organización tendientes a mejorar la eficiencia, reducir costos e incrementar la productividad.
- **Mejorar la rentabilidad.-** El fin mismo de las inversiones nacionales o extranjeras es la de obtener dentro de un plazo prudencial el retorno de los montos de inversión y una ganancia considerable en relación al riesgo, el tiempo y las oportunidades.
- **Posibilidad de crecimiento interno y externo.-** La presencia de nuevos recursos incentivará el desarrollo y el crecimiento empresarial, factor fundamental para ampliar las oportunidades y crecer a nivel nacional e internacional, dependiendo del

nivel de desarrollo, competitividad y otros factores institucionales y de mercado la empresa podrá optar por establecer sucursales en el exterior

- **Incrementar su competitividad.**- indudablemente con la presencia de nuevos capitales nacionales o extranjeros permitirá acceder a nuevas tecnologías, conocimientos, habilidades empresariales, lo que generará un incremento de la productividad y rentabilidad, factores decisivos para la mejorar del nivel competitivo de una empresa.

Pero también puede haber una incidencia no muy positiva con la presencia de capitales de inversión para la economía de las empresas así tenemos:

- **Mayor control y fiscalización de los aportes de inversión.**- indudablemente que el inversionistas nacional o extranjero pretenderá controlar directamente las inversiones, estableciendo presiones o desplazando la presencia del empresario nacional, por lo que podrían generarse conflicto de intereses,
- **Exigencia por rentabilidades mínimas esperadas.**- Las inversiones efectuadas en una organización tienen un sólo propósito la generación de rentabilidad que beneficie tanto al inversionista como a la empresa, por lo tanto las nuevas inversiones generan un compromiso que puede transformarse en exigencia por rentabilidades esperadas.

4.7 Competitividad de las empresas ecuatorianas como factor de influencia para la IED.

El creciente proceso de globalización que ha caracterizado las dos últimas décadas ha propiciado el libre mercado, en donde el tema de la competitividad es trascendental para que las empresas nacionales y extranjeras puedan sobrevivir en el cada vez más difícil entorno económico y comercial.

El concepto de competitividad desde un punto de vista limitado se podría mencionar como la capacidad para diseñar, producir y comercializar en el mercado nacional o internacional, sin embargo el concepto de competitividad es muy amplio desde

diferentes puntos de vistas se pueden establecer enfoques a nivel de país, de empresas, entre otros.

Competitividad desde el punto de vista país.

- “Capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de importaciones”¹⁶⁵
- “El grado por el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su PIB y su PIB per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales”¹⁶⁶

Desde el punto de vista de empresa.

“Capacidad de las empresas de un país para diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas basadas en otros países.”¹⁶⁷

“La capacidad de una industria o empresa de producir con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo.”¹⁶⁸

“La competitividad es la capacidad que tiene un país para posesionarse en un mercado internacional y desarrollarse al mismo nivel que los demás actores del comercio, la competitividad se mide por la calidad, la producción, el valor agregado, bajos costos, capacidad de negociación, infraestructura, etc.”¹⁶⁹

¹⁶⁵ ROJAS, Patricia y SEPÚLVEDA, Sergio, *¿Qué es la Competitividad?*, Cuaderno Técnico Nro. 9, Editorial IICA, San José, Costa Rica, 1999, p.12. Tomado de CHESNASIS, *Estrategias de Competitividad*, p. 64.

¹⁶⁶ Idem., p. 12. Tomado de JONES y TEECE, *Entorno Empresarial*, 1988.

¹⁶⁷ Idem., p. 13

¹⁶⁸ ROJAS, Patricia y SEPÚLVEDA, Sergio, Op. Cit. p. 14

¹⁶⁹ GARCIA, Alberto, *Desarrollo de la competitividad Empresarial*, 5^{ta}. Edición, Editorial, INC, Guadalajara, México, 1989, p. 235.

La competitividad tiene su origen en el mejoramiento del clima de negocios, el fortalecimiento del tejido empresarial, en la formación de la inversión y en la manera de convertir la inversión en infraestructura, con el consiguiente aumento de la productividad y de la calidad.

Factores que inciden en la competitividad.

- **Fortaleza de la economía del país.-** La economía nacional tiene un papel importante en el desarrollo de la competitividad de las empresas, en primer lugar la estabilidad de las políticas macroeconómicas, el incentivo a la competencia entre las empresas locales sin considerarla como amenaza sino como una oportunidad de desarrollo, entre mayor competencia interna mayor será la competitividad de las empresas que desean internacionalizarse.
- **Apertura Comercial.-** El grado en que un país participa en el comercio internacional y en el mercado de inversiones creará mejores oportunidades de desarrollo y competencia para las empresas locales, se hace entonces indispensable considerar factores determinantes como la situación arancelaria, la estabilidad del tipo de cambio y las restricciones en Cuenta de Capitales, así como el apoyo a las exportaciones y las facilidades de importación e intercambio comercial.
- **Políticas de Gobierno.-** El gobierno constituye una base de apoyo fundamental al desarrollo competitivo de las naciones, influyendo directamente en aspectos como: políticas fiscales e impositivas, el tamaño del Estado, su desempeño administrativo e imparcialidad de acciones y su peso en la administración de las empresas, minimizar la presencia del gobierno en las actividades económicas y el establecimiento de políticas comerciales en torno a los mercados internacionales.
- **Fortalecimiento del mercado financiero.-** Un entorno financiero sólido, estable, eficiente, confiable, con gran capacidad crediticia, con un alto nivel de ahorro

interno y de inversión, con un sistema integrado a nivel internacional, incrementará la competitividad de un país.

- **Capacidad de Gestión Empresarial.**- La calidad de la administración está definido por la alta dirección, la capacidad de gestión empresarial, factor que incide directamente en el desarrollo general de una empresa, las habilidades empresariales, el enfoque a largo plazo, el emprendimiento, la innovación, el desarrollo de las instituciones y la eficiencia con que operan.
- **Innovación Tecnológica.**- El desarrollo tecnológico es fundamental ninguna empresa podrá mantenerse en el mercado mundial sin tecnología de punta, el desarrollo tecnológico no sólo que permite sobrevivir a las empresas sino que puede obtener una ventaja competitiva.

En una era en que la tecnología define los esquemas de competencia y eficiencia en las naciones, es fundamental determinar el grado de modernización y acceso a las tecnologías, las posibilidades de desarrollar nuevas tecnologías con base en el recurso humano y el capital disponible y la predisposición y celeridad para adoptar tecnologías extranjeras.¹⁷⁰

- **La competitividad se crea en las empresas y no en los países.**- La competitividad nace en las empresas que ayudados por las políticas comerciales de un país o las ventajas comparativas de una región, son lo suficientemente competitivas para intervenir en el mercado internacional.
- **La productividad determina la competitividad.**- El eficiente aprovechamiento de los recursos disponibles en una empresa le otorgan un nivel amplio de producción lo cual le lleva a ser competitivo en su entorno de negocios, las empresas que producen

¹⁷⁰ BONVECHI, Carlos, *El camino Latinoamericano hacia la competitividad: políticas públicas para el desarrollo productivo y tecnológico*, 1^{ra}. Edición, Editores Siglo XXI, Buenos Aires, Argentina, 2005, p. 35.

más, con mejor calidad y menores precios indudablemente son consideradas competitivas y podrán desarrollarse en el mercado externo.

Condiciones para el desarrollo de la competitividad.- El desarrollo de la competitividad empresarial no se basa en la presencia de capitales, inversiones nacionales o extranjeras depende también de otros factores determinantes así por ejemplo:

- a. Mano de obra especializada.-** Ningún desarrollo empresarial se obtendrá sin la presencia de mano de obra calificada en todos los niveles, directivo, de apoyo, etc. Las empresas con mayor presencia internacional conocedoras de la importancia de la calidad del talento humano, invierten fuertes sumas económicas no sólo en la capacitación del personal sino en la contratación de grandes talentos que impulsen el desarrollo y crecimiento de la organización, por lo tanto se deben analizar la capacitación, la motivación, la remuneración y los incentivos aplicados al personal propio y de las diversas empresas que operan en el país, sobre todo factores como la fuerza laboral en un mercado, las destrezas y productividad, la flexibilidad de las normas laborales, programas sociales y las relaciones obrero-patronales.
- **Infraestructura.-** Instalaciones adecuadas e insumos suficientes para competir, el desarrollo de una plataforma competitiva requiere de una infraestructura adecuada que la pueda soportar.
- **Disponibilidad de materias Primas.-** la ausencia de proveedores, la dificultad de obtener materias primas suficientes para la producción puede ocasionar incremento en los costos y por ende restar competitividad a la organización.
- **Competitividad interna del mercado.-** la presencia de fuerte competidores de mercado hace que las organizaciones evolucionen, innoven y se desarrollen haciéndolas más fuertes y competitivas.

- **Clientes exigentes.**- Un mercado cuyos clientes reclaman, exigen, sugieren, critican constructivamente, permitirá a la organización corregir errores y enfocarse en la satisfacción al usuario fin mismo del desarrollo empresarial para obtener mayores réditos económicos.

Competitividad Mundial.- El Foro Económico Mundial (World Economic Forum) publica anualmente el Informe de Competitividad Global, el mismo que es medido por una serie de indicadores macroeconómicos, comerciales, políticos y sociales

“El ranking de los países más competitivos, El GCI (Índice de Competitividad Global) se basa en 12 pilares que proporcionan una forma de visualizar el panorama de competitividad internacional para países en cualquier etapa de desarrollo. Los pilares son: instituciones, infraestructuras, macroeconomía, salud y educación primaria, educación superior, eficiencia de los bienes de mercado, eficiencia de la labor de mercado, desarrollo del mercado financiero, tecnología, tamaño del mercado, negocios e innovación.”¹⁷¹

Cuadro 4.66

RANKING DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL								
10 ECONOMÍAS MAS COMPETITIVAS DEL MUNDO Y LA UBICACIÓN DE LOS PAÍSES SUD AMERICANOS								
PAÍS	2010		2009		2008		2007	
	Ranking	Calificación	Ranking	Calificación	Ranking	Calificación	Ranking	Calificación
Suiza	1	5,63	1	5,6	2	5,61	2	5,62
Suecia	2	5,56	4	5,51	4	5,53	4	5,54
Singapur	3	5,48	3	5,55	5	5,53	7	5,45
Estados Unidos	4	5,43	2	5,59	1	5,74	1	5,65
Alemania	5	5,39	7	5,37	7	5,46	5	5,51
Japón	6	5,37	8	5,37	9	5,38	8	5,43
Finlandia	7	5,37	6	5,43	6	5,5	6	5,49
Países Bajos	8	5,33	10	5,32	8	5,41	10	5,4
Dinamarca	9	5,32	5	5,46	3	5,58	3	5,55
Canadá	10	5,3	9	5,33	10	5,37	13	5,34
Chile	30	4,69	30	4,7	28	4,72	26	4,77
Brasil	58	4,28	56	4,23	64	4,13	72	3,99
Uruguay	64	4,23	65	4,1	75	4,04	75	3,97
México	66	4,19	60	4,19	60	4,23	52	4,26
Colombia	68	4,14	69	4,05	74	4,05	69	4,04
Perú	73	4,11	78	4,01	83	3,95	87	3,86
Argentina	87	3,95	87	3,91	88	3,87	85	3,87
Ecuador	105	3,65	105	3,56	104	3,58	105	3,55
Bolivia	108	3,64	120	3,42	105	3,56	111	3,45
Paraguay	120	3,49	124	3,35	124	3,4	121	3,3
Venezuela	122	3,48	113	3,48	118	3,42	103	3,57

Fuente: Foro, Económico Mundial, Índice de Competitividad Mundial, 2007 - 2010

¹⁷¹ FORO ECONÓMICO MUNDIAL, *Informe de Competitividad Mundial*, 2010, p.56.

El ranking mundial de competitividad ubica a Suiza como el país más competitivo del mundo debido a su capacidad productiva, desarrollo tecnológico, gran nivel de innovación y sobre todo por tener una de las economías más estables del mundo, Suiza se encuentra ubicada por delante de Suecia, Singapur y los Estados Unidos, este último perdió su condición de líder mundial en la competitividad desde el año 2008, debido a sus enorme déficit presupuestario y el problema de la crisis financiera del año 2009; En América Latina Chile es el de mejor ubicación puesto 30 en el 2010, Brasil 58 y Uruguay 66 son los de mejor nivel de competitividad, México cayó del puesto 52 en el 2007 al 66 en el 2010, debido sobre todo al golpe de la crisis económica y su cercanía con los Estados Unidos, Ecuador se ubicó en el puesto 105 por delante de Bolivia 108, Paraguay 120 y Venezuela 122, el pobre desarrollo económico, la inestabilidad política y sobre todo los altos niveles de corrupción y desconfianza en las instituciones públicas han sido determinantes para la ubicación del país.

Cuadro 4.67

RANKING DE COMPETITIVIDAD DEL ECUADOR POR PERCENTIL					
FACTORES	2007	2008	2009	2010	RESULTADO
INDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD	0,79	0,78	0,79	0,76	NEGATIVO
INSTITUCIONES	0,95	0,96	0,94	0,92	NEGATIVO
INFRAESTRUCTURA	0,74	0,81	0,75	0,77	POSITIVO
SALUDO Y EDUCACIÓN PRIMARIA	0,69	0,69	0,67	0,7	POSITIVO
EDUCAICIÓN SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO	0,85	0,86	0,77	0,86	POSITIVO
SOFISTICACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO	0,76	0,93	0,86	0,83	POSITIVO
TAMAÑO DEL MERCADO	0,52	0,46	0,45	0,44	NEGATIVO
SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS	0,71	0,74	0,79	0,77	POSITIVO
INNOVACIÓN	0,9	0,96	0,97	0,87	NEGATIVO
EFICIENCIA EN EL MERCADO DE BIENES	0,94	0,96	0,95	0,94	IGUAL
REDES TECNOLÓGICAS	0,76	0,78	0,77	0,77	IGUAL
ESTABILIDAD MACROECONÓMICA	0,17	0,12	0,33	0,4	POSITIVO
EFICIENCIA EN EL MERCADO LABORAL	0,89	0,91	0,98	0,87	NEGATIVO

Fuente: FEM, Reporte Global de Competitividad 2011.

De los 12 indicadores calificados por el FEM, Ecuador en el período 2007 – 2010 ha mejorado en 6 de ellos, en 2 indicadores mantiene un misma tendencia y en cuatro ha empeorado, especialmente en áreas como las Instituciones, el tamaño del mercado, Innovación y eficiencia del mercado laboral, a pesar de ello se estima que el Ecuador

para el año 2011 podría mejorar su ubicación de competitividad aproximadamente a la ubicación 101 o 102.

La competitividad en el Ecuador

El crecimiento productivo y económico del Ecuador depende en gran medida por el desarrollo de la competitividad de las empresas ecuatorianas entorno al mercado internacional y el posicionamiento de los productos nacionales en el exterior.

“El nivel de competitividad es distinto según el área o tipo de negocios, ningún país del mundo tiene un nivel de competitividad sobresaliente en todos los áreas empresariales, así por ejemplo el Ecuador debido a sus bondades en recursos naturales tiene un eficiente desarrollo en el sector bananero, camaronero, el cacao, las flores, y diferentes artesanías locales, no así en sectores como el comercio, la industria, el desarrollo tecnológico, la investigación, etc.”¹⁷²

La falta de políticas directas y el escuálido nivel de inversiones nacionales y extranjeras han relegado el desarrollo de la competitividad de la industria nacional, una apertura comercial con el entorno internacional en las circunstancias actuales significaría la desaparición de la mayoría de empresas nacionales reemplazadas por multinacionales extranjeras más fuertes, económica, tecnológica y estructuralmente.

Estrategias para mejorar la competitividad en el Ecuador:

- Marco jurídico más eficiente, coherente, seguro y favorable a la reactivación del sector productivo ecuatoriano, mejorando en temas sobre el ineficaz sistema jurídico y la lenta administración de justicia.
- Simplificación de trámites sobre todo para promover la creación de nuevos emprendimientos empresariales con inversiones nacionales o extranjeros.
- Reducciones arancelarias en tecnología (hardware y software), que le permitan al país competir en las mismas condiciones tecnológicas de los países más adelantados.
- Institucionalización de la calidad, como filosofía empresarial implementación de normas ISO para el control de calidad en las actividades organizacionales y productivas.

¹⁷² JARAMILLO, Carlos, *Competitividad*, 1^{ra} Edición, Editorial El Sol, Guayaquil, Ecuador, 2001, p. 89.

- Simplificación de tributos, y mayor eficiencia en la recaudación y trámites relacionados.
- Acciones para reducir la tasa de interés, y fomentar el crédito con factor que reimpulse la economía.

4.8 Análisis de las empresas extranjeras en el Ecuador

Los últimos años las IED y el comercio internacional se ha convertido en base fundamental para el crecimiento del proceso de globalización, la creciente integración mundial ha incrementado los flujos de IED y por ende la presencia de mayores empresas extranjeras, actores fundamentales del proceso de inversiones en el mundo. Los diferentes patrones de inversión han originado nuevas oportunidades tanto para los países receptores de IED como para las empresas internacionales, la tendencia es disminuir la mayor proporción de inversiones en explotación de recursos naturales e incrementarla en áreas como manufacturas, servicios y desarrollo tecnológico, para lo cual los países adoptan variadas estrategias a fin de incrementar el volumen de entradas de IED y mejorar el desarrollo productivo del país.

El Ecuador no es un país que presente un mercado suficientemente atractivo para que las empresas internacionales establezcan prioridades de invertir en el país. El tamaño del mercado no es uno de los factores más determinantes ya que países como Suiza, Uruguay, Singapur, pequeños en territorio se han constituidos como mercados atractivos para las empresas internacionales, el problema se enmarca en la estructura misma del mercado, el deficiente desarrollo empresarial, el limitado apoyo gubernamental, la inestabilidad política, la falta de una cultura empresarial de mejoramiento continuo, la ausencia de planificación a largo plazo, inseguridad jurídica, la restricción de las libertad de expresión, bajo nivel de investigación y desarrollo tecnológico; son algunos de los factores que influyen directamente en los niveles de IED en el Ecuador, sin embargo las perspectivas no son del todo negativas, el Ecuador tiene un gran potencial de desarrollo, recursos naturales, creciente inversión en infraestructura pública, ubicación estratégica, y sobre todo un talento humano joven, dinámico y emprendedor, lo que resta es la formación de un consenso nacional de desarrollo en el que todos los actores políticos se

alineen al mismo objetivo de desarrollo e impulsen especialmente las inversiones en el país.

El actual gobierno ha establecido una política de estricto control a las multinacionales sobre todo en los sectores estratégicos del país con el objeto de limitar sus ganancias y procurar mayores ingresos para el país.

El presidente Correa somete a un estricto control a las multinacionales y les exige el pago al Estado de una deuda millonaria.¹⁷³

Las grandes petroleras internacionales tendrán que someter a revisión los contratos suscritos con el Estado en la última década. El presidente Correa considera que se han lucrado en exceso a costa de Ecuador. Empresas mineras, petroleras e, incluso, compañías de telefonía celular, estarían entre las afectadas por la nueva política sobre inversiones extranjeras del gobierno ecuatoriano.

"Si no les gustan las nuevas reglas de juego, que les vaya bonito; les compramos los fierros y seguimos con el negocio", les dijo, hace unas semanas, Correa a las empresas de telefonía móvil Movistar (Telefónica, de España) y Porta (América Móvil, de México).

El pasado 4 de octubre, un decreto sorpresa confirmó las intenciones del Gobierno de Quito, al reducir de 50 a 1 por ciento la participación de las internacionales petroleras en la renta extraordinaria producida por ingresos derivados del aumento del precio del crudo. Hasta ese momento, se llevaban el 99 por ciento y, cuando el crudo bajaba, el Estado debía compensarles. Correa también ordenó la auditoria de los contratos suscritos en la última década con las multinacionales petroleras.

Con estas son varias las señales que se han dado desde el sillón del Palacio de Carondelet sobre una mayor participación estatal en concesiones y contratos con firmas internacionales.

El 3 de octubre, el Presidente decretó el fin del subsidio a los combustibles aéreos para las empresas que tengan matriculados sus aviones fuera de Ecuador.

La medida afectó a LAN Ecuador. La firma de origen chileno usaba combustible subsidiado por tener domicilio en el país. La decisión le representará un pago adicional de 23 millones de dólares.

"Ecuador está abierto a la inversión extranjera que genere producción y empleo, que pague impuestos y que respete el medioambiente y las leyes", advirtió Correa.

¹⁷³ SAENZ, Munilla, Javier, *El presidente Correa somete a un estricto control a las multinacionales y les exige el pago al Estado de una deuda millonaria*, Artículo del diario el Comercio, del 16 de octubre del 2007.

Estas acciones de Gobierno, criticadas por el empresariado. Para la Cámara de Comercio ecuatoriano-americana, el Gobierno está enviando señales negativas a la comunidad internacional "y acentúa la desdibujada imagen del país en cuanto a seguridad jurídica y fomento de la inversión se refiere". Pero son bien recibidas por los sectores populares, que las ven como una forma de "meter en cintura" a las multinacionales después de años de abuso.

Sus acciones gubernamentales para poner en la mira a las multinacionales obedecen a que interpreta el anhelo del pueblo que, según dijo, "quiere gobiernos sanos, nacionalistas, dignos y soberanos que busquen el bien común y jamás acepten imposiciones extranjeras".

El presidente Rafael Correa ordenó esta misma semana auditar 15 contratos que el Estado suscribió, entre 1995 y el 2000, con petroleras como Repsol, Andes Petroleum, Petrobras y Perenco.

La idea es determinar a los responsables de un supuesto perjuicio para el Estado, pues sólo desde abril del 2006, mediante una reforma legal, las empresas empezaron a reconocer el 50 por ciento del excedente del precio del crudo, sobre el pactado.

"El Estado tenía que compensar a las empresas si el crudo bajaba, pero en el caso del incremento del precio no se estipuló nada en los contratos", según el ex ministro de Minas, Galo Chiriboga.

La revisión afectará también a la telefonía móvil. Ecuador debe renegociar, hasta diciembre, las concesiones para el servicio de telefonía móvil con las multinacionales Movistar y Porta. Según el Gobierno, los contratos vigentes dejan una mínima participación al Estado y las empresas se lucran excesivamente.

"Por supuesto que vamos a renegociar con total fiereza, que se prepare Movistar y se prepare Porta", advirtió Correa, al asegurar que no permitirá que se lleven "un centavo más de los ecuatorianos".

El mandatario cuestionó las cifras presentadas por Porta, que pese a haber acumulado, desde 1999, 6,4 millones de usuarios, de un total de 9,5 en todo el país, declaró pérdidas hasta el 2003 y, en el 2005, con ganancias de 118 millones de dólares, y sólo tributó 1,5 millones.

Sin lugar a dudas que el gobierno ha priorizado la revisión de los contratos del Estado con las empresas multinacionales que se encuentran en el país, el objeto es incrementar la participación del Ecuador en la utilidades generadas por dichas empresas, política correcta tomando en cuenta que la empresas multinacionales han usufructuado de la riqueza nacional deteriorando incluso el medio ambiente sin mayores beneficios para el

país, lamentablemente esta política de revisión de contratos y confrontación de gobierno ha causado una pésima percepción internacional lo que ha significado la escuálida inversión extranjera en el país, factor que ayudaría a reimpulsar el desarrollo y la economía nacional.

4.8.1 Empresas extranjeras frente a las empresas nacionales

El creciente incremento de la IED a nivel mundial ha sido producido principalmente por las inversiones provenientes de las grandes empresas multinacionales que buscan tener mayor presencia en todos los países del mundo, es un proceso de abarcamiento de los mercados internacionales en busca de mayor poder e influencia. En el Ecuador el comportamiento de las IED contrasta con la tendencia a nivel regional, el incremento de los flujos de IED en países como Perú y Colombia ha sido de un incremento de más del 100 % en las inversiones mientras tanto en el Ecuador el incremento ha sido ínfimo, no acorde al de los países de la región.

Existe una gran discusión entre aquellos que opinan que a mayor IED mayor desarrollo para el país y entre los que manifiestan que la presencia de las grandes empresas extranjeras en el Ecuador no hace sólo que reemplazar al empresario local por el empresario extranjero, entregarle la fuerza productiva y la riqueza del país acostada de mayores beneficios para el Ecuador, de igual manera no se incrementan las fuentes de empleo, por el contrario la presencia de empresas con mayor desarrollo tecnológico provocan que las empresas prefieran la tecnología por sobre el talento humano.

La presencia de empresas extranjeras en el país hace que las demás empresas nacionales no tengan los medios suficientes para competir con la gigantes extranjeras y sucumban ante el poderío económico de las grandes multinacionales o tengan que ser absorbidas por el coloso del exterior.

De allí que pese al bajo nivel de IED en el Ecuador varias de las gigantes internacionales ya hacen presencia en el país. Así por ejemplo en el sector de telecomunicaciones 2 grandes multinacionales extranjeras dominan el mercado interno, TELEFONICA S.A. un operador de servicios de telecomunicaciones: Telefonía fija, Telefonía móvil, y de ADSL, una multinacional con sede central en Madrid, España, y al mes de julio de 2010

es la quinta compañía de telecomunicaciones en tamaño e importancia en el mundo, con nombre comercial para el Ecuador Movistar

Claro es una marca brasileña que pertenece a la empresa mexicana América Móvil en la industria de la telefonía móvil en Argentina, Brasil, Chile, Venezuela, Ecuador, El Salvador, Guatemala (antes Telgua), Honduras, Panamá, Jamaica, Nicaragua, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana y Uruguay. América Móvil además opera bajo el nombre de Comcel en Colombia y Telcel en México.¹⁷⁴

La empresa LG Electronics Inc, que a escala mundial comercializa un promedio de \$43.400 millones de USD, logró hacer del Ecuador un buen nicho para sus productos. El crecimiento anual de ventas en el país ha sido de un 30%, situación que la consolida como una de las empresas extranjeras de mayor éxito en el Ecuador¹⁷⁵

¿Están realmente preparadas las empresas ecuatorianas para competir con grandes multinacionales extranjeras?

Definitivamente, el entorno y desarrollo empresarial ecuatoriano es limitado, las empresas nacionales son poco competitivas por lo que sucumbirían fácilmente a la presencia de empresas extranjeras con mayor desarrollo tecnológico y capitales pero sobre todo con un amplio conocimiento y experiencia empresarial, por lo tanto la idea de que las empresas extranjeras lleguen al Ecuador, sólo conseguirá la anulación del empresario local y un mayor poder en la economía de las multinacionales extranjeras, sin embargo la política no debería estar enfocada en generar competencia entre el empresario nacional y extranjero sino mas bien en el establecimiento de alianzas de tal manera que las empresas nacionales se conviertan en proveedoras de recursos, materias primas, experiencias, conocimientos, valor agregado etc. De esta manera coordinar los esfuerzos y contribuir al desarrollo tanto de la industria nacional como la extranjera.

¹⁷⁴ Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Claro>

¹⁷⁵ Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-ecuador-sorprende-a-las-multinacionales-260014-260014.html>

4.8.2 Presencia de las empresas más grandes del mundo en países en vías de desarrollo, ¿Cómo afecta a la economía?

La globalización de la economía mundial no es un proceso que se produce por casualidad, grandes intereses mundiales están por detrás y confluyen con el propósito de obtener mayor presencia e influencia en el mundo entero.

El proceso de globalización tiene como uno de sus principales actores a las grandes empresas del mundo, multinacionales, transnacionales, grandes corporaciones que ostentan la hegemonía de la economía mundial y cada vez tienen mayor influencia no sólo en la economía internacional sino también en el mercado de trabajo, su influencia sobre los modos de consumo, y su poder frente a los Estados.

Las empresas transnacionales dan empleo en todo el mundo a millones de trabajadores, pero a nivel mundial las cifras son relativamente bajas, y más aún si pudiéramos compararlas con los beneficios que generan: según los reportes de la UNCTAD en el 2010 las empresas transnacionales dan trabajo a cerca de cien millones de personas en el mundo es decir al 3% del total de la población económicamente activa en todo el aunque controlan más del 70% de la economía global. Cifra que ha tenido un lento incremento ya que para los años 80, la cifra de puesto de trabajo llegaba a los 60 millones y en la actualidad a 100 millones de personas un incremento del 65% tomando en consideración que el número de compañías se triplicaron en el mismo período de 650 a 2500.

En los últimos años las empresas transnacionales han cambiado sus pautas de actuación, sobre todo por medio de las fusiones, adquisiciones y alianzas: [...], la expansión de la IED que se registró a finales de los 80 adoptó principalmente la forma de reorganización de las pautas de propiedad de las multinacionales existentes por medio de grandes fusiones y adquisiciones por lo que el resultado fue la adquisición de empleo y no su creación.¹⁷⁶

Otra de las causas es el gran avance tecnológico que se ha producido unido a las nuevas formas de producción. Todo esto unido a que las grandes empresas proceden la mayoría de países desarrollados, y éstas mantienen la mayoría de producción dentro de su propio país: Generalmente, el empleo de las compañías matrices y las filiales en el país de origen representa una proporción considerable del empleo directo total de las empresas transnacionales: alrededor de dos tercios en el caso de las multinacionales japonesas y tres cuartos en el de las americanas.¹⁷⁷

¹⁷⁶ BAILEY, Parisotto, *Las multinacionales y el empleo*; 1^{ra}. Edición, Editorial Amanecer, Madrid, 1996, p. 35.

¹⁷⁷ Idem., p. 36.

Lo que sí es significativo es que la creación de empleo no guarda relación con las cifras que mueven dichas empresas, reflejando aun más las desigualdades existentes en el mundo. Aunque también se podría argumentar que no tienen ninguna obligación de dar empleo, pero lo que sí es verdad que con relación al empleo indirecto, sí que son causantes de la desaparición de puestos de trabajo de las economías locales:

La actividad de las empresas transnacionales en los países en desarrollo tiene un efecto negativo sobre el empleo en general, pues provocan la desaparición de industrias y artesanías locales, con el consiguiente aumento del desempleo. Existen excepciones, como ocurre por ejemplo con las fábricas de automotores, que inducen la creación de empresas subcontratistas que fabrican distintos componentes, pero este renglón lo están ocupando ahora grandes empresas transnacionales.¹⁷⁸

En definitiva afirmar que los efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo son sólo negativos sería difícil de probar, pero estudiando los datos sobre las empresas multinacionales vemos que sí hay muchos efectos negativos, y que dado el continuo cambio tecnológico las cifras no van a mejorar.

Otro de los cambios importantes que causan las empresas multinacionales sobre la población son los cambios en las pautas de consumo, si bien, no es un efecto tan importante como el del empleo, es un ejemplo más del poder de las empresas transnacionales a nivel mundial. Hoy en día las empresas transnacionales están asociadas a una marca, a una forma de ser, en general a algo con lo que mucha gente se ve identificada.

El consumo de bienes y servicios es también un consumo de signos, cargados de sentido por los códigos inherentes a las sociedades en las cuales evolucionan los individuos, independientemente del nivel de desarrollo económico y social al que se haya llegado. Mediante el acceso a tal o cual mercancía, los individuos se sitúan en el espacio social en función de los criterios y normas de este último, pero también se sitúan con respecto a sí mismos.¹⁷⁹

El consumismo, la adopción de culturas extranjeras es una de las consecuencias del proceso de Globalización mundial influenciada principalmente por los medios de comunicación que son los transmisores de las nuevas tendencias a nivel mundial.

¹⁷⁸ BAILEY, Parisotto, Op. Cit, p. 40

¹⁷⁹ REIFFERS, Jean, Louis y otros, *La empresa transnacional y el desarrollo endógeno*; 3^{ra}. Edición, Editorial Tecnos, Madrid, España, 1982, p. 78.

Sobre este aspecto hay que destacar la gran importancia que ejercen los medios de comunicación, que en la mayoría de los casos también están controlados por los grandes conglomerados empresariales, es fácil darse cuenta como la publicidad en los medios de comunicación están cubiertos en su mayor parte por las empresas multinacionales, así por ejemplo Claro, Colgate, Nestle, Coca Cola, cobertura que en muchos casos va más allá de acaparar y posesionar la imagen de sus productos sino también que han causado desestabilización en las economías más frágiles.

Podría parecer que esta forma de actuación de las empresas transnacionales es alevosa, pero no es así, sino que es su forma de hacer negocios, la estructura de la oferta crea su propia demanda, los productos se ofrecen sin tener en cuenta las necesidades de la población.

La creciente competitividad empresarial internacional ha generado que muchas Multinacionales adopten políticas nuevas estrategias con el propósito de sobrevivir en la cada vez más difícil selva empresarial que reina en el mundo.

Pero siguiendo con el tema de los medios de comunicación, tendríamos que volver a hablar del tema de las fusiones y las adquisiciones, ya que se está produciendo una serie de fusiones entre empresas de la comunicación con empresas de otros sectores: “Por ejemplo, en USA, General Electric, que entre otras cosas produce piezas para la industria bélica, es propietaria de la National Broadcasting Corporation (NBC);...; En Francia, Matra, de la industria del armamento, está vinculado a Hachette, que controla entre otros, a Europa 1 y Canal 5.”¹⁸⁰

Las grandes empresas transnacionales por medio de las fusiones y las alianzas están creando un entramado empresarial por el que no sólo dominan todo tipo de negocios, sino que además dominan los medios de comunicación, algo muy importante en la época actual: “Un ejemplo clásico es el de la CNN durante la guerra del Golfo Pérsico. La CNN tuvo el virtual monopolio de la información, controlada además por el Estado Mayor de la coalición. El resultado final fue que la opinión pública mundial se hizo una idea totalmente falsa de dicha guerra, otro ejemplo es la invasión de las tropas aliadas a Irak bajo el pretexto de que este país desarrollaba bombas nucleares, así como el apoyo a las tropas rebeldes en Libia con el pretexto de la democracia y la defensa de las personas cuando otro tipo de interés especialmente económicos mueven a los países y empresas más poderosas del mundo”¹⁸¹

¹⁸⁰ ALVAREZ, Rodrigo, *La globalización y sus consecuencias*, 1^{ra}. Edición, Editorial NBF, Buenos Aires, Argentina, 2007. p. 35.

¹⁸¹ Idem., p. 37.

Ahora bien, este tipo de prácticas lleva a la conclusión de que las empresas transnacionales no están en contra de los países o por lo menos no todas; sino que además se alían con los países desarrollados para proteger intereses comunes:

En 1954 una acción militar obligó a renunciar al presidente constitucional de Guatemala, Jacobo Arbenz, durante cuyo gobierno se habían realizado importantes reformas económicas y sociales a favor de los sectores más desfavorecidos de la población... La promotora y financiadora de la acción militar fue la sociedad transnacional United Fruit Company, con enormes intereses en toda América Central y el Caribe.¹⁸²

En 1973 fue derrocado el gobierno constitucional de Chile resultando muerto el presidente, Salvador Allende, con las gravísimas consecuencias para los derechos humanos y los derechos sindicales que son de pública notoriedad. La intervención de la empresa transnacional International Telephone and Telegraph (ITT) en la promoción y financiación del golpe de Estado ha quedado ampliamente demostrada, como así también la intervención directa del Gobierno de los Estados Unidos y de su Agencia Central de Inteligencia (CIA). La ITT estaba descontenta con la nacionalización de la Compañía de Teléfonos, donde poseía el 70% de las acciones.¹⁸³

Estos son sólo un par de ejemplos de las actuaciones de empresas transnacionales conjuntamente con gobiernos, y en contra de otros gobiernos.

Muchas empresas transnacionales responden a los intereses de sus países de origen generalmente países desarrollados que pretenden controlar la economía mundial, sin lugar a dudas por ejemplo en el caso del Ecuador, una política de confrontación “anti imperialista” como la establecida por el actual gobierno, sin lugar a dudas que será mal vista por las empresas que representan los intereses antes mencionados, los inversionistas extranjeros buscan mercado abiertos a la economía mundial, sin restricciones, ambiente propicio para que las grandes multinacionales se desarrollen a costa de los intereses del país.

Muchas empresas transnacionales actúan a la par que los gobiernos que las protegen ya que por medio de las fusiones y las adquisiciones se están creando unos conglomerados empresariales tan enormes que es imposible discernir quien hay detrás, realmente, de las grandes multinacionales: El 50% de toda la IED se lleva a cabo por un 1% de las corporaciones. Las continuas fusiones y compras

¹⁸² ALVAREZ, Rodrigo, Op. Cit. p. 62.

¹⁸³ Idem., p. 65

han creado una situación en la que casi todos los sectores de la economía global son controlados por un puñado de multinacionales.¹⁸⁴

Por otra parte hay que señalar, que todas las empresas transnacionales actúan conjuntamente con los gobiernos para dar golpes de Estado es absurdo, muchas de las grandes empresas solamente piensan en aumentar sus beneficios empresariales e intentar llegar a más mercados. Pero no cabe duda que su influencia en la economía es muy importante y tienen un gran control sobre el mercado de trabajo, un control que lo utilizan en su propio beneficio sin pensar en las consecuencias para las personas implicadas.

Cuadro 4.68

50 EMPRESAS MAS GRANDES DEL MUNDO AL 2010							
Rank	COMPAÑÍA	INGRESOS	UTILIDADES	Rank	COMPAÑÍA	INGRESOS	UTILIDADES
1	Real neerlandesa Shell	458,361	26,277	26	E. ON	127,278	1,853
2	Exxon Mobil	442,851	45,220	27	PDVSA	126,364	7,451
3	Wal-Mart Stores	405,607	13,400	28	ArcelorMittal	124,936	9,399
4	BP	367,053	21,157	29	AT & T	124,028	12,867
5	Chevron	263,159	23,931	30	Siemens	123,595	8,595
6	Total	234,674	15,500	31	Pemex	119,235	-10,056
7	ConocoPhillips	230,764	-16,998	32	Hewlett-Packard	118,364	8,329
8	Grupo ING	226,577	-1,067	33	Valero Energy	118,298	-1,131
9	Sinopec	207,814	1,961	34	Petrobras	118,257	18,879
10	Toyota Motor	204,352	-4,349	35	Banco Santander	117,803	12,992
11	Japan Post Participaciones	198,700	4,208	36	Statoil Hydro	116,211	7,664
12	General Electric	183,207	17,410	37	Bank of America Corp.	113,106	4,008
13	China National Petroleum	181,123	10,271	38	Royal Bank of Scotland	113,087	-43,167
14	Volkswagen	166,579	6,957	39	Citigroup	112,372	-27,684
15	Red Estatal de Electricidad	164,136	664	40	Samsung Electronics	110,350	5,027
16	Dexia Group	161,269	-4,868	41	Berkshire Hathaway	107,786	4,994
17	ENI	159,348	12,917	42	McKesson	106,632	823
18	General Motors	148,979	-30,860	43	Société Générale	104,378	2,942
19	Ford Motor	146,277	-14,672	44	Nippon Telegraph & Telephone	103,684	5,362
20	Allianz	142,395	-3,577	45	International Business Machines	103,630	12,334
21	HSBC Holdings	142,049	5,728	46	Crédit Agricole	103,582	1,499
22	Gazprom	141,455	29,864	47	Assicurazioni Generali	103,103	1,260
23	Daimler	140,328	1,973	48	Nestlé	101,565	16,670
24	BNP Paribas	136,096	4,422	49	J. P. Morgan Chase & Co.	101,491	5,605
25	Carrefour	129,134	1,862	50	Metro	101,217	5,000

Fuente: Revista Fortune, 50 empresas mas grandes del mundo, 2010.

¹⁸⁴ BAILEY, Parisotto, Op. Cit. p. 75.

Breve referencia de las 10 empresas más grandes del mundo 2010¹⁸⁵

1. **Real Neerlandesa Shell (Anglo-holandesa).**- USD 458.361 millones en ingresos
26.277 USD millones en beneficios

Gran empresa de hidrocarburos, con compañías en sectores petroleros, gas natural y refinerías. Es también conocida simplemente como “Shell”, con fuerte presencia en los 5 continentes, hoy es la más grande e importante de su grupo.

2. **Exxon Mobil (Estados Unidos).**- 442.851 USD millones en ingresos - 45.220 USD millones en beneficios

Empresa petrolera derivada del cierre de Standard Oil Company y de la fusión con Sherman Act. Dedicada a la explotación, elaboración y comercialización de productos petroleros, así como de gas natural, además de productos fertilizantes, químicos y plásticos. Tiene fuerte presencia en 40 países.

3. **Wal-Mart Stores (Estados Unidos).**- 405.607 USD millones en ingresos - 13.400 USD millones en beneficios

Empresa multinacional dedicada a la venta minorista de productos, a través de la cadena de supermercados y autoservicios más grandes del mundo. Recientemente relegada al segundo lugar como la segunda empresa más grande de Estados Unidos.

4. **BP Beyond petroleum (Reino Unido).**- 367.053 USD millones en ingresos - 21.157 USD millones en beneficios

Empresa petrolera y energética que se dedica a la extracción, elaboración y comercialización de productos petroleros y gas natural.

5. **Chevron (Estados Unidos).**- 263.159 USD millones en ingresos - 23.931 USD millones en beneficios

Empresa petrolera, poseedora de importantes yacimientos de petróleo y gas natural en distintos países, así como de grandes refinerías y buque petroleros. También tiene algunos yacimientos mineros.

6. **Total S.A. (Francia).**- 234.674 USD millones en ingresos - 15.500 USD millones en beneficios

¹⁸⁵ COYUNTURA ECONÓMICA, Revista electrónica de economía, *Breve referencia de las 10 empresas más grandes del mundo 2010*, disponible en: coyunturaeconomica.com/empresas/companias-más-grandes-del-mundo.

Grupo empresarial del sector petroquímico y energético, con presencia en 130 países, una de las empresas más sólidas de Europa y la principal de la denominada “Zona euro”. Se dedica específicamente a la exploración, refinación y comercialización de petróleo, gas natural y sus derivados.

- 7. ConocoPhillips (Estados Unidos).**- 230.764 USD millones en ingresos - 16.998 USD millones en beneficios

Gran empresa petrolera, tercera de los Estados Unidos, dedicada a la extracción y comercialización del petróleo y sus derivados. Esta empresa nace de la fusión de las empresas Conoco y Phillips en el año 2002.

- 8. Grupo ING - Internationale Nederlanden Groep (Holanda).**- 226.577 USD millones en ingresos - 1.067 USD millones en beneficios

Institución financiera que se dedica a inversiones, banca y a los seguros, con gran presencia en Europa, Australia y América, donde tienen a cerca de 85 millones de clientes.

- 9. Sinopec - China Petroleum & Chemical Corporation (China).**- 207.814 USD millones en ingresos - 1.961 USD millones en beneficios

Más grande empresa petrolera del continente asiático. Se dedica a la refinación, exploración, comercialización y producción de petróleo y gas natural, así de fibras químicas y fertilizantes.

- 10. Toyota Motor (Japón).**- 204.352 USD millones en ingresos - 4.349 USD millones en beneficios

Empresa fabricante de automóviles, servicios financieros, biotecnología y robótica. Primer fabricante de automóviles del mundo. Tiene entre sus filiales a Lexus, Scion, Hino y Daihatsu.

Cuadro 4.69

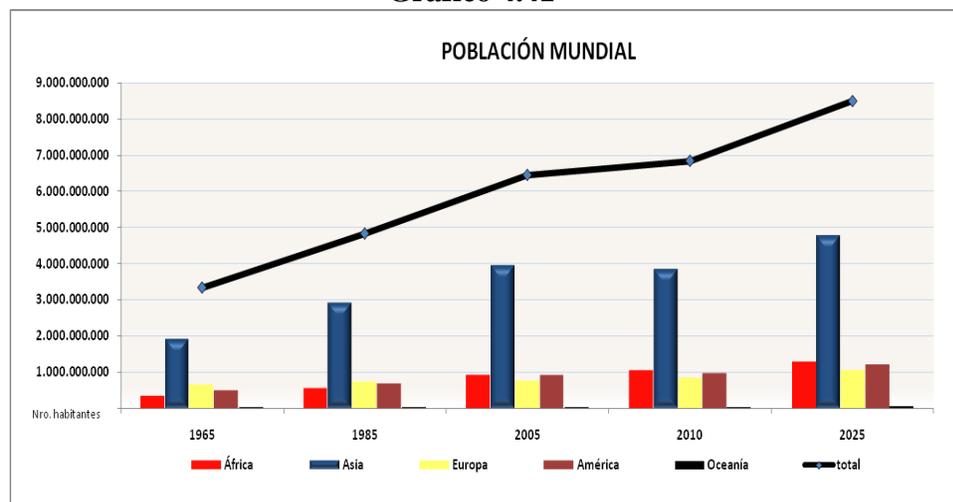
Ránking de las mayores empresas de América Latina - Lugares 1 al 60								
Rk 09	Rk 08	Empresa	País	Sector / Rubro	Ventas 2009 US\$ millones	Utilidad neta 2009 US\$ millones	Activo total 2009 US\$ millones	Patrimonio neto 2009 US\$ millones
1	3	PETROBRAS	BRA	Petróleo/Gas	104,933.40	16,644.70	198,488.00	91,583.20
2	2	PEMEX	MÉX	Petróleo/Gas	85,319.00	-7,291.80	102,606.80	-5,148.70
3	1	PDVSA	VEN	Petróleo/Gas	60,663.80	N.D.	N.D.	N.D.
4	4	PEMEX REFINACIÓN	MÉX	Petróleo/Gas	40,764.50	-7,102.90	38,108.60	911
5	7	PETROBRAS DISTRIBUIDORA	BRA	Petróleo/Gas	31,635.50	840	7,375.60	4,521.80
6	6	AMÉRICA MÓVIL	MÉX	Telecomunicaciones	30,209.20	5,886.60	34,671.00	13,560.00
7	5	VALE	BRA	Minería	27,852.40	5,886.10	100,929.90	54,983.30
8	24	ULTRAPAR	BRA	Petróleo/Gas	20,741.90	268.1	6,369.30	2,773.50
9	12	WAL-MART DE MÉXICO	MÉX	Comercio	20,699.00	1,286.30	10,189.80	6,363.70
10	14	ODEBRECHT	BRA	Multisector	20,618.30	644.7	26,545.90	1,579.20
11	18	JBS FRIBOI	BRA	Agroindustria	19,705.80	74.3	24,402.20	9,607.20
12	15	ECOPETROL	COL	Petróleo/Gas	18,127.40	2,600.50	26,267.60	26,267.60
13	8	TECHINT	ARG	Siderurgia/Metalurgia	17,786.00	N.D.	26,539.00	N.D.
14	47	TELEMAR	BRA	Telecomunicaciones	17,161.40	-250.4	34,990.30	4,591.40
15	10	COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	MÉX	Energía Eléctrica	16,904.10	91	61,693.80	29,247.40
16	16	GRUPO VOTORANTIM	BRA	Multisector	16,423.60	2,487.40	55,649.40	15,608.60
17	19	ELETRORÁS	BRA	Energía Eléctrica	15,892.20	97.9	76,853.10	43,700.80
18	11	GERDAU	BRA	Siderurgia/Metalurgia	15,242.40	644.4	25,604.90	10,629.10
19	13	CEMEX	MÉX	Cemento	15,138.70	107.9	44,565.30	16,368.90
20	22	FEMSA	MÉX	Bebidas/Licores	15,080.00	758.3	16,155.80	6,248.10
21	51	CBD - GRUPO PÃO DE AÇÚCAR	BRA	Comercio	13,355.30	339.8	10,345.00	3,767.20
22	41	AMBEV	BRA	Bebidas/Licores	13,320.70	3,437.90	23,030.70	12,645.00
23	9	PEMEX GAS Y PETROQUÍMICA BÁSICA	MÉX	Petroquímica	13,211.40	-91.4	10,256.00	3,386.60
24	35	CARREFOUR	BRA	Comercio	13,000.00	N.D.	N.D.	N.D.
25	26	TELEFÔNICA BRASIL	BRA	Telecomunicaciones	12,690.70	N.D.	N.D.	N.D.
26	28	VOLKSWAGEN	BRA	Automotriz/Autopartes	12,205.10	N.D.	7,061.40	1,590.50
27	17	CODELCO	CHI	Minería	12,147.80	1,261.70	16,039.10	5,308.60
28	29	ENERSIS	CHI	Energía Eléctrica	11,997.90	1,303.70	26,084.80	6,947.60
29	49	FIAT AUTOMÓVEIS	BRA	Automotriz/Autopartes	11,824.80	948	5,559.00	681
30	37	BUNGE ALIMENTOS	BRA	Agroindustria	11,805.80	69.5	5,217.40	1,409.20
31	25	GENERAL MOTORS DE MÉXICO (1)	MÉX	Automotriz/Autopartes	11,485.80	N.D.	N.D.	N.D.
32	34	PEQUIVEN (1)	VEN	Petroquímica	11,453.60	N.D.	N.D.	N.D.
33	53	WAL-MART	BRA	Comercio	11,336.80	N.D.	N.D.	N.D.
34	32	TELCEL	MÉX	Telecomunicaciones	10,937.00	N.D.	N.D.	N.D.
35	54	NORBERTO ODEBRECHT	BRA	Construcción	10,520.40	565.5	8,241.80	1,698.00
36	33	CENCOSUD	CHI	Comercio	10,518.20	190.2	9,783.50	4,297.60
37	30	NISSAN MEXICANA (1)	MÉX	Automotriz/Autopartes	10,150.10	N.D.	N.D.	N.D.
38	20	EMPRESAS COPEC	CHI	Multisector	9,954.70	577	15,600.20	8,956.70
39	61	COCA-COLA	BRA	Bebidas/Licores	9,770.00	N.D.	N.D.	N.D.
40	60	VIVO	BRA	Telecomunicaciones	9,397.60	492.5	12,644.80	5,852.80
41	82	BRF FOODS	BRA	Alimentos	9,135.00	69.2	14,768.20	7,543.40
42	56	CARGILL	BRA	Agroindustria	9,117.80	186.9	2,396.50	246.1
43	40	TELÉFONOS DE MÉXICO	MÉX	Telecomunicaciones	9,115.30	1,566.60	13,650.40	2,929.70
44	57	TELESP	BRA	Telecomunicaciones	9,071.80	1,248.00	11,751.30	5,776.10
45	58	GRUPO CAMARGO CORRÊA	BRA	Multisector	9,062.60	906.7	14,824.80	4,675.60
46	31	YPF	ARG	Petróleo/Gas	8,960.80	910.2	10,517.80	4,929.80
47	76	NESTLÉ	BRA	Alimentos	8,908.00	N.D.	N.D.	N.D.
48	66	GRUPO BIMBO	MÉX	Alimentos	8,905.10	455.8	7,402.00	3,069.40
49	39	CHRYSLER (1)	MÉX	Automotriz/Autopartes	8,864.60	N.D.	N.D.	N.D.
50	44	GRUPO ALFA	MÉX	Multisector	8,849.90	154.6	8,272.60	2,427.90
51	52	BRASKEM	BRA	Petroquímica	8,757.40	526.8	12,695.30	2,723.40
52	45	GENERAL MOTORS	BRA	Automotriz/Autopartes	8,462.30	N.D.	N.D.	N.D.
53	72	TIM CELULAR	BRA	Telecomunicaciones	8,223.30	138.9	9,501.70	4,506.10
54	48	GRUPO BAL (1)	MÉX	Multisector	8,207.60	N.D.	N.D.	N.D.
55	23	TENARIS	ARG	Siderurgia/Metalurgia	8,149.30	1,161.60	13,483.30	9,092.20
56	42	GRUPO ARCELORMITTAL	BRA	Siderurgia/Metalurgia	8,139.60	1,566.40	14,412.80	6,620.90
57	27	PETROECUADOR	ECU	Petróleo/Gas	8,056.50	N.D.	N.D.	N.D.
58	206	ANDRADE GUTIERREZ PARTICIPAÇÕES	BRA	Multisector	8,030.60	-199.3	13,421.80	1,673.00
59	36	IPIRANGA PRODUTOS DE PETROLEO	BRA	Petróleo/Gas	8,013.60	42.7	3,768.80	1,569.50
60	46	VOLKSWAGEN DE MÉXICO (1)	MÉX	Automotriz/Autopartes	7,985.30	N.D.	N.D.	N.D.

Fuente: América Economía, Empresas Latino Americanas mas grandes, 2008 y 2009

4.9 La IED en el contexto internacional y en los países de la región andina: generalidades, evolución, modalidades, países con mayor inversión y principales estrategias.-

a) **Comportamiento de la IED en el contexto internacional.**- Con el auge del proceso de Globalización en donde se promueve la apertura de las economías y la fronteras, como resultado del incremento de los intercambios comerciales, los movimientos de capital, la circulación de las personas, la difusión de información y conocimientos en el que los principales protagonistas de este proceso son las grandes empresas transnacionales y corporaciones internacionales que ven en la globalización de la economía mundial la oportunidad para ampliar sus fronteras comerciales, aprovechar las grandes oportunidades de inversión especialmente en países en desarrollo y extender su poderío económico a nivel mundial, en contraparte los países en desarrollo han visto en la IED la oportunidad de crecimiento y se reconoce a la IED como un instrumento importante para adquirir capitales, tecnología, acceso a mercados, entre otros. Es por ello que en las últimas décadas muchos gobiernos se han interesado para hacer más atractivos su país a la inversión de empresas multinacionales.

Gráfico 4.41

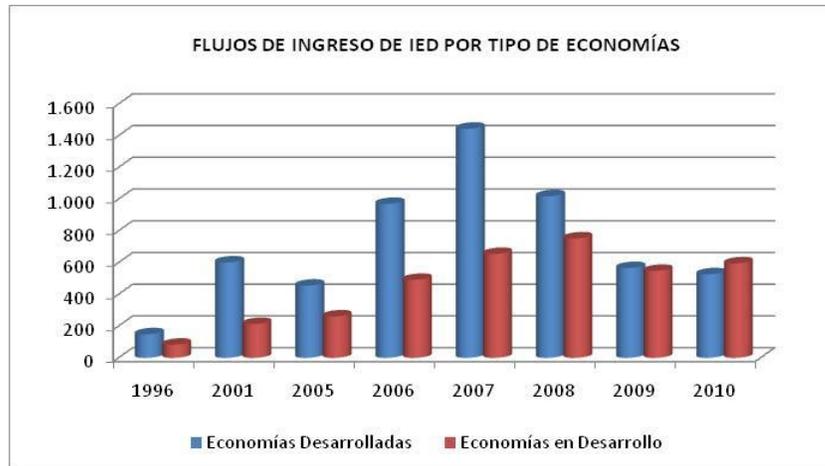


Fuente: Naciones Unidas, Población Mundial, 2010

Desde la década de los noventa se ha observado un crecimiento muy importante en el monto de los recursos financieros internacionales que buscan adquirir una cierta participación en la administración, posesión o control de empresas localizadas en

lugares distintos al de su país de origen. Este flujo de recursos, mejor conocido como Inversión Extranjera Directa (IED), que en 15 años se quintuplicó al pasar de 232 millones en 1996 a 1.122 millones de dólares en el 2010. Las inversiones paulatinamente se han incrementado especialmente en los países en desarrollo pasando de una participación del 36% en 1990 al 53% en el 2010.

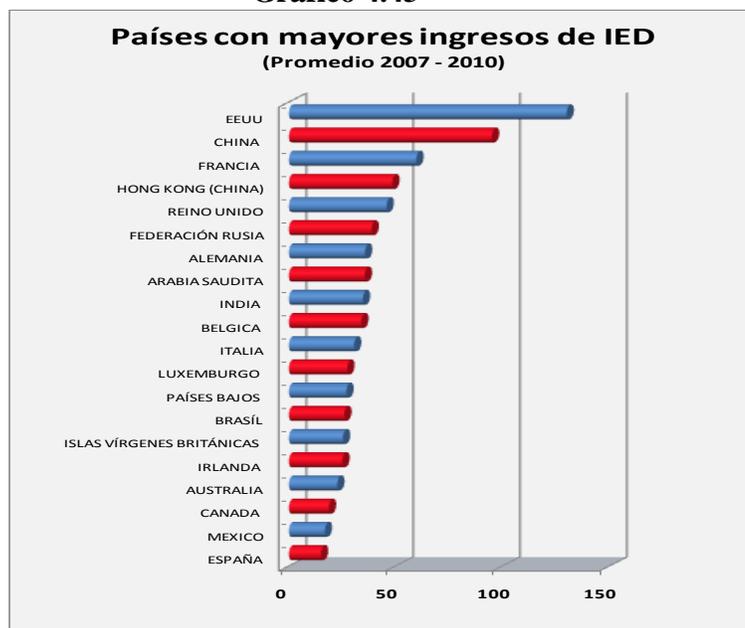
Gráfico 4.42



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las IED mundial, 2010

Las Transnacionales y grandes corporaciones internacionales han visto en regiones como América Latina y Asia grandes potenciales de mercado y han direccionado los flujos de IED hacia estas regiones especialmente hacia países que presentan mejores oportunidades para la inversión por su tamaño del mercado, ubicación estratégica, costos de producción, estabilidad política, etc. Tal como lo refleja el creciente monto de inversiones en países como la China, Brasil, México, la India, Singapur, Rusia, Chile, entre otros, que hoy en día acaparan el 30% del total de inversiones por IED mundial y que se encuentran ubicados dentro de los 20 países con mayor ingreso de IED.

Gráfico 4.43



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las IED mundial, 2010

Tomando en cuenta que la IED es un negocio principalmente de los países del primer mundo ya que son estos a través de sus gobiernos o de las grandes transnacionales los que disponen de los capitales necesarios para invertir en el extranjero en búsqueda de un posicionamiento económico mundial, por tanto Estados Unidos a la cabeza lidera los flujos de salida de IED.

- b) IED en los países Andinos.-** La región Andina no ha sido ajena al creciente proceso de globalización y sustancial incremento en los montos por IED, en el año de 1970 la IED se ubicaba en 114 millones de dólares a finales del año 2010 esta cifra se ubicó en 56 mil millones de dólares, lo que refleja un notable incremento en los montos que ingresado por concepto de IED en la región.

Cuadro 4.709

Ingresos de IED países miembros de la CAN											
Años / Países	Bolivia	%	Colombia	%	Ecuador	%	Perú	%	Venezuela	%	Total
Década 70	372	18.6%	530	26.4%	683	34.1%	450	22.4%	-30	-1.5%	2,005
Década 80	297	3.8%	4,785	61.5%	850	10.9%	289	3.7%	1,563	20.1%	7,784
Década 90	4,233	6.6%	18,070	28.2%	4,709	7.3%	15,756	24.5%	21,422	33.4%	64,190
Década 00	4,210	3.5%	64,324	53.8%	5,655	4.7%	36,036	30.2%	9,256	7.7%	119,482
TOTAL	9,112	4.7%	87,710	45.3%	11,896	6.1%	52,532	27.2%	32,211	16.6%	193,461

Fuente: UNCTAD, Inversión Extranjera Directa en América Latina, 2007 - 2010.

Indudablemente la primera década del siglo XXI se ha convertido en la época con mayores flujos de IED alcanzado en total los 119 mil millones de dólares, casi duplicando los montos de IED recibidos en la década de los noventa; con respecto a sus países miembros podemos observar claramente que el país con mayor volumen de ingreso por IED es Colombia con 87 mil millones de dólares acumulados desde 1970, Perú en segundo lugar con 52 mil millones de dólares, Venezuela 32 mil, Ecuador 11 mil y Bolivia con 9 mil millones de dólares. Colombia ha visto triplicar sus ingresos en la última década y Perú lo ha duplicado, no así Ecuador y Bolivia que prácticamente se han mantenido en los mismos niveles de IED registrado en la década de los noventa, Venezuela por el contrario registra una disminución del 60% de los montos por IED, dejando de ser el líder regional de las inversiones para ubicarse en el tercer lugar.

- c) **Generalidades de la IED.-** La IED representa mayores flujos de capitales de largo plazo dentro de una economía, mejora la competitividad de las empresas y genera mayores niveles de desarrollo en un país, en el caso del Ecuador la IED es un factor fundamental para el afianzamiento del sistema de dolarización y para el incremento del comercio y producción interna.

La IED se caracteriza por:

- Los principales inversores son las grandes empresas internacionales.
- Creciente nivel de inversión en países en vías de desarrollo.
- Mayor nivel de inversión en mercados con mejores ventajas comparativas y competitivas.
- Alto nivel de dependencia económica en los países con mayores flujos de IED respecto al mercado internacional.

Entre las principales determinantes para atraer la IED se encuentran:

- El tamaño del mercado
- El nivel de riesgo

- Apertura Comercial
- Costos Laborales
- Estabilidad macroeconómica
- Políticas comerciales
- Intensidad y disponibilidad de los factores productivos.
- Políticas públicas

La IED representa muchas ventajas tanto para el país receptor como para el inversor, su incidencia directa en la economía es evidente y por ello representa un factor estratégico para impulsar el desarrollo de una economía, a demás:

- Incentiva el crecimiento económico.
- Aumenta la competitividad.
- Incrementa la productividad.
- Contribuye a la reducción del desempleo.
- Aumento de Salarios.
- Incremento de la exportaciones.
- Desarrollo económico a largo plazo.
- Distribución de la riqueza y poder.
- Aumenta la oferta de fondos.
- Mayor nivel de conocimientos.
- Tránsito y difusión tecnológica.

Pero no todo en la IED es positivo, también existen efectos en contra que se derivan de ella por lo que es necesario analizarlas y determinar si el beneficio esperado es mayor a los problemas derivados así por ejemplo:

- Deterioro del medio ambiente cuando se aplican tecnologías de alto nivel contaminante.
- Flexibilización laboral mal concebida incrementa los niveles de precarización de los derechos de los trabajadores.

- Explotación de recursos naturales para beneficio mayoritario de los inversionistas extranjeros.
- Menor participación del Estado.
- Desplazamiento del empresario nacional.
- Remisión de utilidades a países de origen de los inversionistas extranjeros.
- Dominio del mercado local por parte de las empresas extranjeras.
- Tecnificación de procesos que desplaza la mano de obra existente.

d) Evolución.- El proceso de inversiones ha existido desde las épocas más remotas del comercio en la historia de la humanidad, en la actualidad la IED ha crecido vertiginosamente como consecuencia del creciente proceso de globalización, inicialmente los países con economías desarrolladas como los EE.UU. y la Unión Europea, fueron los principales beneficiados pero cada vez la tendencia se va modificando y hoy en día países con economías en desarrollo han ido incrementando los flujos de Inversiones extranjeras prosperando económicamente y hoy colocándose a la vanguardia del comercio mundial, así por ejemplo Chile, Brasil, India, México, Singapur, China, entre otros, que se están perfilando por el mismo camino como Perú y Colombia.

En los últimos 4 años la IED mundial se ha reorientado hacia las economías en desarrollo como la de América Latina, en el año 2007 por ejemplo los montos globales de IED alcanzaron un record histórico de 2.2 billones de dólares la cifra más alta en toda la historia, lo que demuestra la creciente importancia que el proceso de inversiones está alcanzando a nivel mundial.

El año 2008 la IED mundial registró una reducción en el orden del 15% sin embargo en la región latinoamericana no decreció por el contrario se incrementó en el orden del 11% lo que refleja que nuestra región es cada vez más atractiva para las grandes empresas internacionales.

En el 2009 la IED registró una drástica caída propiciada especialmente por la crisis financiera producida en los EE.UU. y que afectó directamente a los países de la

Unión Europea, los principales inversionistas en el mundo, situación que repercutió directamente en las economías en desarrollo, provocando un efecto dominó, aunque América Latina demostró tener economías lo suficientemente sólidas y consolidadas para no ser afectada drásticamente por lo efecto de la crisis financiera internacional.

El año 2010 se refleja un repunte de la IED en torno al año precedente, factor que demuestra la rápida recuperación en la economía mundial situación que según la UNCTAD en el año 2012 se podría alcanzar los niveles de los años 2007 y 2008. Situación de especial importancia para reactivar la economía mundial.

e) **Sectores de la economía con mayor IED.-** Los principales sectores de la economía a donde se dirige la IED es el sector primario con el 38% y de servicios con el 39% y recursos naturales 15%

f) **Modalidades de la IED.-** La IED adopta puede adoptar distintas modalidades entre las más conocidas tenemos:

1) Las Alianzas de Riesgo Compartida (Joint Veinture), son alianzas en el que los socios de diferentes países comparten el riesgo del emprendimiento empresarial y nuevos proyectos de inversión con el objeto de:

- Obtener mayor eficiencia en la producción de bienes o prestación de servicios.
- Apertura de nuevos mercados.
- Apoyo estratégico en diferentes puntos de la cadena productiva.
- Aprovechamiento de recursos.
- Compartir costos.
- Reducir el riesgo económico y financiero.
- Aprovechas conocimientos y experiencias.
- Oportunidad de actuar en forma conjunta para superar barreras.
- Aprovechar el beneficio de economías de escala
- Acelerar el proceso de internacionalización de la empresa

- Fabricar productos nuevos o mejores
 - Adquirir flexibilidad
 - Aprovechar las ventajas competitivas de otras compañías
 - Utilizar en forma eficiente los recursos disponibles.
- 2) Compra de Empresas Existentes radicadas en el extranjero tanto públicas como privadas y que constituyen un punto estratégico dentro del posicionamiento de una multinacional con el objetivo de:
- Aprovechar la infraestructura de la empresa adquirida.
 - Acceso a clientes habituales de la anterior empresa.
 - Mayor facilidad para el acceso al mercado.
 - Aprovechar experiencias y conocimientos
- 3) Fusiones cuando dos o más empresas se unen para afianzar su organización y ser más competitivos en el mercado, generalmente las fusiones ocurren para:
- Fortalecer su competitividad.
 - Aprovechar recursos.
 - Disminuir costos.
 - Mayor capital de inversión.
 - Ampliar la cobertura.
- 4) Montaje de nuevas empresas cuando compañías extranjeras deciden arriesgar sus recursos iniciando un nuevo negocio en un país del exterior, una inversión muy arriesgada, ya que se empieza de cero lo que implica un fuerte desembolso de recursos iniciales, este tipo de inversión es mas esquivada sobre todo para el Ecuador registrando un número reducido de creación de empresas extranjeras, generalmente este tipo de inversión se da cuando:
- Se quiere iniciar un negocio en un sector no explorado.
 - Cuando requiere de tecnologías y conocimientos no existentes en el país receptor.

- El mercado es muy atractivo y la recuperación de la inversión se estima en un moderado plazo.

5) Las Franquicias son licencias que da el propietario de una marca a otro para que venda un producto o servicio bajo un nombre comercial ya establecido. Algunas de las ventajas de establecer franquicias son:

- El aprovechar el prestigio y posicionamiento de una marca internacional.
- Uso de metodologías, procesos y experiencias exitosas probados por el franquiciador.
- Asesoramiento, y respaldo.
- Corto período de retorno de la inversión

La IED puede adoptar varias formas para ingresar a diferentes mercados económicos mundiales así por ejemplo:

1) IED vertical que ocurre entre países con diferentes características de mercado en donde los procesos de producción se dividen por etapas dependiendo de los recursos y ventajas de cada país generalmente el proceso de elaboración de un producto se puede separar a bajo costo en un proceso corporativo y otro proceso productivo, en un país con bajos costos de producción, y para:

- Aprovechar la disponibilidad de recursos.
- Reducir costos
- Alcanzar mayor eficiencia.
- Búsqueda de activos.
- Aprovechar los factores de producción.

2) IED Horizontal que se produce cuando existe varias plantas de producción en diferentes países generalmente para abastecer de productos al mercado local, requieren de un sólo centro corporativo de negocios, este tipo de negocios se caracterizan por:

- Costos fijos de producción,
- Economías de escala
- Ventajas sobre los productores locales.
- Uso de recursos, tecnología y capacidad productiva de multinacionales.
- Elusión de barreras arancelarias.
- Reducción de costos de transporte.

g) Principales estrategias adoptadas para captar mayores flujos de IED.- Entre las principales estrategias que los países con mayores flujos de IED presentan en la actualidad podemos destacar:

- Mayor apertura e integración a la economía mundial
- Estabilidad Macroeconómica
- Adecuada Política Fiscal
- Inversión pública e infraestructura
- Alta movilidad recursos
- Capacitación de mano de obra y flexibilización laboral, respetando los derechos del trabajador.
- Incremento de los niveles de ahorro interno.
- Capacidad de acción y credibilidad de la gestión
- Estabilidad Política
- Combate a la corrupción
- Estabilidad Jurídica
- Disponibilidad de capital semilla
- Mejoramiento de la calidad de vida de la población
- Mejoramiento del prestigio e imagen del país
- Implementación de políticas ambientales y sociales
- Atraer talento y experiencia del exterior
- Incrementar la inversión en investigación desarrollo y la innovación
- Promoción de inversiones
- Protección al inversionista

- Mayores acuerdos y convenios internacionales
- Establecer estrategias de promoción de inversiones limpias

Aunque cada vez existe mayor competencia por atraer más flujos de IED entre los países especialmente de la región los cuales han adoptado estrategias más agresivas orientadas a incrementar los niveles de rendimientos de las inversiones

La IED en América Latina se ha orientado no sólo a una simple transferencia de capital, sino que ha fomentado la transformación de la estructura productiva del país receptor con el objetivo único de insertarlo a los mercados internacionales. Esta inserción ha estado acompañada de políticas macroeconómicas bien manejadas que promuevan la estabilidad financiera, se establezca un encadenamiento productivo entre los diferentes sectores económicos nacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.

Los Estados deben hacer sus mejores esfuerzos para establecer políticas propicias a la entrada de inversión extranjera, pero manteniendo su autonomía para decidir frente la mejor utilización de los recursos, pues la mayoría de los gobiernos en su búsqueda desesperada, caen en una competencia de incentivos absurda que otorgan muchos derechos y pocas responsabilidades y que simplemente se traducen en el debilitamiento de la soberanía nacional

El capital y la tecnología constituyen la esencia misma del desarrollo económico, sin ellos no sería posible lograr la producción o lograrla escasamente, lo cual llevaría a los países inversionistas a asegurar su ingreso en los países que otorguen las garantías suficientes.

La IED no es un fin sino un medio para alcanzar un desarrollo sustentable. La simple atracción de la IED no es suficiente para generar crecimiento económico de una manera sustentable.

Las políticas hacia la IED tienen que ser conducidas en paralelo con importantes políticas domésticas destinadas a aumentar la capacidad de las firmas nacionales y a proveer altos estándares de protección medioambiental.

4.10 La IED en el Ecuador: Evolución, ventajas y desventajas, principales áreas de inversión, estrategias para atraerla, regulación jurídica, influencia de la política fiscal y su posicionamiento respecto a los países de América Latina.

a) **Evolución.-** Desde los inicios del Ecuador como república el país ha estado en la mira de inversionistas extranjeros principalmente interesados en los recursos naturales y áreas estratégicas del país, así por ejemplo:

- El sector eléctrico
- La producción agrícola especialmente de cacao, café, banano, flores
- El petróleo
- La minería
- Las telecomunicaciones

El auge petrolero incrementó los flujos de IED en el Ecuador que en los años 70 fue el tercer país con mayor flujos de entrada de IED en América del Sur, la década más importante en cuanto a la IED en toda la historia ecuatoriana, en los años 80 pese a que la mayoría de los yacimientos petroleros habían sido concesionados, el Ecuador alcanzó un importante nivel de IED en relación a los países de la región ubicándose en un sexto puesto con casi mil millones de IED, en tanto que la década de los noventa época en que inicia el auge del proceso de globalización, el país cayó un puesto en relación a la década anterior sin embargo el crecimiento en los montos fue importante casi 4 veces mayor. El Ecuador se ubicó séptimo en América del Sur ubicación destacable pese a todos los problemas, por último la primera década del siglo XXI consolidó la tendencia negativa, el país se ubicó en octavo lugar tan sólo por delante de Paraguay y Bolivia, a pesar de que la IED en el Ecuador se incrementó en un 20% y en el año 2007 el país registró el nivel más alto de IED de

toda la historia con 1.000 millones de dólares, aunque los factores para destacar y disimular están la tendiente caída en la captación de la IED en relación a los países de la región.

Efectuando un análisis comparativo sin duda que Brasil es el país que lleva la hegemonía de las inversiones en América del Sur, acaparando el 54% del total de los flujos de IED, Chile, Colombia, Argentina, Perú, Uruguay, Ecuador, Bolivia, Paraguay y Venezuela, en ese orden se ubican en cuanto a los flujos de entrada de IED recibidos entre los años 2007 - 2010

- b) Incidencia de la IED en la Economía del Ecuador.-** Los flujos de IED en la economía ecuatoriana especialmente en el período 2007 – 2010 han sido muy reducidos que prácticamente no guardan relación con el comportamiento de los principales indicadores económicos de país, consiguiente en los últimos años la economía ecuatoriana ha dependido de otros factores como del precio del petróleo, las remesa de los migrantes, y la propia inversión pública.

Así la incidencia de la IED en la economía se puede resumir en:

- Incremento de la producción, en el caso del Ecuador no existe relación directa entre los flujos de IED con el PIB, por lo que se concluye que aunque las Inversiones extranjeras ayudan a impulsar la producción no es el único ni el más importante factor de desarrollo.
- Incidencia en la balanza de pagos, el Ecuador en procura de sostener el proceso de dolarización adoptado en el año 2000, ha establecido algunas restricciones especialmente de carácter arancelario procurando limitar las importaciones sobre todo de productos suntuarios y evitar la salida de los recursos ecuatorianos que afecten gravemente a la economía nacional, regulaciones que por ejemplo en el año 2007 y 2008 funcionaron reflejándose en el saldo positivo de la balanza de pagos, no así en los años 2009 y 2010 en el que el país refleja un saldo negativo

en la balanza de pagos, encendiendo las alarmas en la frágil y dependiente economía ecuatoriana.

- Incidencia en el incremento del ahorro interno, en el país existe mayor incidencia en el nivel de Reservas Internacionales de Libre Disponibilidad (RILD) básicamente porque los montos de las exportaciones se han incrementado no por el nivel de producción sino por el valor del precio del petróleo lo cual ha permitido el ingreso de mayores flujos de dinero que han incrementado los niveles de ahorro interno.
- Incremento en las fuentes de empleo, tampoco tiene relación la tasa de desempleo o sub empleo con los montos ingresados y las perspectivas de generación de empleo en el Ecuador.
- Incorporación de nuevas tecnologías, debido a los escasos montos recibidos por IED, la presencia de nuevas tecnología en la producción ha sido mínima.
- Incremento de las exportaciones, el incremento en los montos de las exportaciones no han sido producto de una mayor producción originado por IED sino más bien al incremento de los precios del petróleo y un relativo incremento en las exportaciones no petroleras.

c) **Ventajas y Desventajas de la IED en el Ecuador.**- Según el análisis FODA realizado en el presente trabajo de investigación muestra al Ecuador los siguientes aspectos:

Principales Fortalezas

- Ubicación geográfica
- País mega diverso
- Seguridad cambiaria

- Acceso preferencial a mercados: tratados de libre comercio con Brasil y el MERCOSUR, UE, múltiples acuerdos bilaterales en comercio e inversiones.
- Creciente inversión pública en Infraestructura (carreteras, aeropuertos, puertos)
- Disponibilidad de recursos naturales
- Fuerza laboral dinámica

Oportunidades

- Gran potencial de inversión en: Recursos naturales. (petróleo, minería), Tecnología, Turismo, Energía y telecomunicaciones
- Ramas económicas poco desarrolladas
- Poco o ninguna competencia para grandes empresas internacionales.
- Mercado Andino Común
- Fortalecimiento del proceso de integración

Debilidades

- Inestabilidad jurídica / Dificultad para aplicar la ley.
- Debilidad Institucional
- Fragilidad en la democracia
- Pobre capacidad suplidora
- Nivel de educación de la fuerza laboral
- Excesiva dependencia de recursos naturales
- Barreras administrativas y regulatorias a las inversiones
- Pobre percepción internacional del país
- Bajo poder adquisitivo de su población.
- Tamaño del mercado pequeño
- Esquemas de contratación laboral poco flexibles
- Limitaciones a la movilidad de capitales

Amenazas

- Caída mundial de la IED
- Inestabilidad económica mundial
- Inestabilidad política
- Constante intervencionismo del gobierno.
- Otros acuerdos de integración regional
- Posicionamiento de otras regiones. Casos: Chile, América Central, China y Asia.
- Altos niveles de Corrupción
- Incertidumbre por renovación de acuerdos comerciales (APTDEA)
- Reducción de comercio intra-regional
- Inestabilidad económica - Excesiva dependencia de la economía del precio del petróleo.

d) Principales áreas de inversión.- Entre los sectores más atractivos de la economía para la inversión son:

- Industria manufacturera 28%
- Comercio 21%
- Explotación de minas y canteras 18%
- Servicios 16%
- Agricultura, silvicultura, caza y pesca 6%

Los países que presentan mayores flujos de inversiones en el Ecuador están, Las Antillas Holandesas con mayor aporte 18.95%, Alemania, China, Argentina, Brasil, Belice, Barbados, España, Austria, Francia Panamá, en ese orden le siguen como principales inversores destacando la gran presencia de países del Caribe como principales socios del Ecuador, a nivel de continentes América refleja mayor confianza para invertir con el 46% del total seguido de Europa con el 38% y Asia con el 14%

- e) **Regulación Jurídica.-** El Ecuador dispone de una variada legislación que procuran promover y garantizar las inversiones tanto nacionales como extranjeras, reconociendo los efectos positivos en los ámbitos económico y social de las inversiones, además tienen suscritos varios acuerdos internacionales que garantizan las inversiones extranjeras y la promueven en un marco de respeto a los contratos y estabilidad jurídica, sin embargo la aplicación de justicia es lento, existe muchos focos de corrupción y en algunos casos nunca llega, por lo que sirve de muy poco tener las suficientes normas legales en la materia, sino hay un sistema jurídico que garantice su cumplimiento, además uno de los inconvenientes del sistema está en los legisladores ecuatorianos, que cambian o modifican las normas existentes existente en cortos intervalos de tiempo restándole estabilidad al sistema jurídico.
- f) **Influencia de la política Fiscal.-** Que la carga tributaria de un país incide directamente en la captación de mayores flujos de IED se ha convertido en un mito, los países europeos registran una carga tributaria en promedio del 35% y disponen de mayores flujos de IED que otras regiones, en el caso de América del Sur la carga tributaria en promedio está 27%, la influencia radica en las facilidades y beneficios establecidos para la declaración de impuestos.

4.11 Riesgo País: afectación en la captación de IED, y su incidencia en la economía de las empresas del Ecuador.

Sin lugar a dudas que los indicadores de riesgo son una fuente importante de información que influye directamente en el inversionista antes de arriesgar un capital en una nación extranjera, diferentes son los indicadores de riesgo existente en el mercado entre los más importantes están:

- Indicador de Riesgo País
- Indicadores del Banco Mundial
- Indicadores de la Heritage Foundation.

El Indicador de Riesgo País mide el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, es un indicador referencial en materia de IED, pero influye al inversionista al momento de decidirse en arriesgar un capital en un determinado mercado.

La importancia del riesgo país está definido desde dos puntos de vistas, el del inversor y del receptor, indudablemente que para el inversionista una calificación de riesgo muy alta provoca incertidumbre y generalmente conllevaría a una decisión de no inversión en un determinado mercado lo que para el receptor ocasionaría problemas económicos internos por la escases de divisas en el mercado doméstico, por ende es mucho más importante la calificación de riesgo para el potencial receptor de la IED ya que de ello depende el desarrollo económico de un mercado, no así para el inversionista ya que este puede reorientar sus capitales hacia mercados menos riesgosos.

Cuando un país se vuelve menos riesgoso y las calificaciones bajan, entonces se atraerán capitales, la inversión aumentará y por lo tanto el empleo y el producto. Indudablemente que la utilidad del indicador de Riesgo País está orientado hacia el inversionista como una fuente de consulta previo a decisiones importantes de inversión, por tal motivo hay que tomar en cuenta que los indicadores de riesgo son elaborados por los países de origen de los acreedores o inversionistas en particular, los EEUU y los países de la Unión Europea a través de empresas como J.P. Morgan Chase, Euromoney, Institucional Investor, Moody's Standar & Poor's o Fitch-IBCA.

Los países son evaluados generalmente desde el punto de vista económico, político y social, variables que son ponderadas bajo un criterio distinto por cada empresa calificadora, pero que son la base de las mediciones y los resultados obtenidos en dichos estudios, entre los principales parámetros que son medidos están:

Variables Políticas

- Aparato Burocrático
- Estabilidad política de las instituciones
- Niveles de Corrupción

Variables Económicas

- Crecimiento actual y proyectado
- Situación Fiscal
- Sostenibilidad de la deuda externa
- Situación externa
- La capacidad de hacer frente a las obligaciones adquiridas
- Inflación
- Resguardos en los que el emisor se compromete a mantener o alcanzar ciertos índices relacionados con su economía.
- Garantías
- Fianzas
- Hipotecas
- Índice de Precios al Consumidor Urbano.
- Índice de Actividad Económica Coyuntural.
- Superávit o Déficit Fiscal Primario.
- Saldo de la Balanza Comercial.
- Dolarización
- Los patrones de crecimiento económico
- La restricción presupuestaria

Factores de Solvencia y Liquidez

- Reserva Internacional de Libre Disponibilidad
- Índice de liquidez: Reserva Internacional de libre disponibilidad/Importaciones.
- Volatilidad de las Exportaciones
- Razón Deuda/Exportaciones

Factores de Competitividad

- Índice de Tipo de Cambio Real

- Índice de los Términos de Intercambio

Variables sociales

- Estructura y estabilidad social.
- La actitud de los ciudadanos y de movimientos políticos y sociales
- El ingreso per cápita.

Las empresas calificadoras de riesgo generalmente emplean diferentes técnicas y procedimientos para evaluar a los distintos países del mundo, además algunas enfocan sus estudios en determinados aspectos según la necesidad y requerimientos del usuario del informe, empresas como J.P.Morgan por ejemplo, calificadora de riesgo país más prestigiosa e influyente del mundo establece el marco referencial de riesgo calculado por el diferencial entre el valor del rendimiento de los bonos del tesoro de los Estados Unidos o de bonos que se consideren sin riesgo frente al valor del rendimiento de los bonos emitidos por los países emergentes, para ello utiliza más de 150 instrumentos económicos ponderados desde su propia óptica agrupados en variables Macroeconómicas, de Competitividad, de Solvencia, Liquidez, entre otros.

Así por ejemplo según el indicador de riesgo EMBI (Emerging Markets Bond Index), elaborado por J.P.Morgan para finales del 2010 el Ecuador tiene un calificación de riesgo país de 896 puntos es decir que los bonos emitidos por el gobierno nacional pagan un 8.96% más que los bonos del tesoro de los EE UU lo que significa un mayor costo de endeudamiento y mayor limitación al financiamiento externo.

Otras de las empresas calificadoras de riesgo más prestigiosas del mundo es la Estado Unidense Standard & Poors (S&P), quien basa sus criterios de calificación en variables económicas, políticas, características culturales y demográficas, y las relaciones internacionales, según (S&P) el Ecuador a finales del 2010 registra una calificación CCC+ que significa que el país tiene dificultades para cumplir con sus obligaciones internacionales y que ha recurrido varias veces a pedidos de moratoria, renegociaciones

y reestructura de deuda, lo cual genera incertidumbre en el entorno internacional sobre la solvencia financiera de el país.

Moody's Investors Service, Fitch IBCA, Euromoney, importantes empresas calificadoras de riesgo coinciden en su ponderación hacia el Ecuador, ubicándolo entre los tre países de América del Sur con mayor riesgo para la inversión extranjera, y con perspectivas poco alentadoras en un corto y mediano plazo.

Otros Indicadores de riesgos influyentes en el entorno internacional de inversiones son los desarrollados por el Banco Mundial, uno de los organismos financieros más importantes del mundo quien elabora sus propias calificaciones de riesgo, mismos que están valorados a través de seis variables claramente establecidas:

1. Voz y Rendición de Cuentas
2. Política y Ausencia de Violencia
3. Efectividad del Gobierno
4. Calidad Regulatoria
5. Reglas de Juego
6. Control de la Corrupción

Estas variables calificadas por el Banco Mundial tienden a determinar la situación política, social de un país así por ejemplo el respecto a las libertades de pensamiento, de opinión, la ausencia de violencia, la estabilidad política, el control de la corrupción, entre otras son factores determinantes y decisivas para el desarrollo y bienestar de una nación.

Cuadro 4.71

CALIFICACIÓN DE RIESGO PAÍS (AMERICA DEL SUR)						
PAIS	(EMBI --> Emerging Markets Bond Index)	J.P. Morgan (EMBI Emerging Markets Bond Index)	Moody's Investor	Fitch IBCA	EUROMONEY	IED
CHILE	124	A+	A1	A+	84.6	15.407
URUGUAY	158	BBB	A3	BBB+	75.8	1381
COLOMBIA	137	BB+	BA1	BBB	71.3	8735
PERU	135	BBB-	BAA2	BBB-	74.1	5773
BRASIL	186	BBB-	BAA1	BBB	72.4	31476
VENEZUELA	1104	BB-	BA3	C-	44	-3776
ARGENTINA	490	B-	B2	B2	60.2	5937
ECUADOR	896	CCC+	CAA1	C	42.3	278
PARAGUAY	950	CCC+	CAA1	C+	43.6	223
BOLIVIA	980	CCC	CAA3	C	34.7	513

Fuente: Calificación de riesgo país: J.P. Morgan (EMBI Emerging Markets Bond Index), Estándar & Poor's, Moody's Investor, Fitch IBCA, Euromoney, UNCTAD, 2010.

Cabe indicar que existe una relación directa entre los flujos de IED ingresados en América del Sur en el 2010 con los indicadores de riesgo país expresados por las diferentes calificadoras de riesgo, en general Chile, Brasil, Perú, Uruguay y Colombia reflejan una baja calificación de riesgo y los niveles más altos de ingreso de IED, en contraparte Argentina, Ecuador, Bolivia, Paraguay y Venezuela reflejan altas calificaciones de riesgo muy bajos ingresos por IED, por lo que se puede concluir que los inversionistas internacionales toman muy en cuenta las calificaciones de riesgo país antes de decidirse por arriesgar sus capitales.

Incidencia de la IED en la economía de las empresas del Ecuador.- La inversiones sean nacionales o extranjeras tienden a impulsar la producción, el empleo, la competitividad en síntesis el desarrollo, a mayor inversión mejores expectativas de crecimiento y progreso, las empresas locales sean nacionales o extranjeras requieren necesariamente de mayores inversiones para competir y desarrollarse tanto en el mercado local como en el internacional, por ende la IED tiene un rol importante en el crecimiento empresarial.

Las Empresas son el núcleo del aparato económico y social de un país, cuando existe mayor número de empresas existe mayor producción, mejora la economía, a mayor número de empresas mayores fuentes de empleo repercute directamente en el desarrollo social, En el Ecuador existen 68.091 empresas registradas en la Superintendencia de

Compañías, en promedio el total de empresas emplean dos millones de ecuatorianos, el mayor número de empresas están dentro de las actividades comerciales en 34%, seguido de la industrias manufactureras, actividades inmobiliarias, y de transporte, en tanto que la mayor presencia empresarial está dada en la actividades informales, cerca de 597.000 proyectos empresariales funcionan en el país siendo las microempresas las de mayor presencia con el 60%, seguido de las empresas artesanales con el 45% y por último las PYMES con un 5% en total emplean a casi dos millones y medio de ecuatorianos.

Las empresas son el motor de la economía, base del desarrollo y progreso de una sociedad, su importancia radica en varios aspectos como el crecimiento del producto interno, mayores exportaciones, incrementa la recaudación tributaria, atrae más mano de obra, menor índice de delincuencia y pobreza en general una sociedad más estable y madura, el desarrollo de las sociedades está condicionado por el impulso de trabajo por ende los emprendimiento empresariales son la base del desarrollo por tanto el incentivo a las inversiones especialmente foranes genera mayor número de empresas es decir mayor progreso y bienestar para la sociedad en general.

Las empresas se clasifican por diferentes circunstancias o condiciones, en el Ecuador según la Superintendencia de Compañías están consideradas de la siguiente manera:

- Por la actividad que cumple, 36% empresas de servicios, el 34% comerciales y el 30% empresas industriales.
- Por el Tamaño, el 55% empresas pequeñas, el 21% corresponden a microempresas, 16% medianas y 8% grandes empresas.
- Por el sector al que pertenece.- Privadas, Públicas y mixtas
- Por la forma de Organización del capital, unipersonales y Sociedades, el 67% de las sociedades son anónimas, 25% de responsabilidad limitada, 5% sucursales de empresas extranjeras, 3% empresas de economía mixtas.

Las inversiones son el impulso, el combustible de la economía, los flujos de inversión se pueden medir a través del número de constituciones, domiciliaciones de nuevas empresas

o aumentos de capital, IED autorizada, así como también en los montos de la variación patrimonial de las empresas.

Inversión Societaria Total en el periodo 2007 – 2010 en el Ecuador se invirtió 4.974 millones de dólares, el 68.6% corresponde a incrementos de capital y el 31.6% a constituciones y domiciliaciones. Las compañías anónimas concentran 90.4% de la inversión total, seguidas por las sociedades de responsabilidad limitada 6.7%; las empresas extranjeras 2%, empresas de economía mixta 0.07%, el mayor número de empresas constituidas, domiciliadas y por aumentos de capital están en Guayaquil y Quito, lo que reflejan la hegemonía económica de estas dos ciudades en el Ecuador.

- Constituciones y Domiciliaciones entre el periodo 2007 – 2010 sumaron 29.748 sociedades de las cuales el 31% corresponde al sector inmobiliario, 27% comercio, 12% transporte, en total se invirtieron 1.560 millones de dólares, el 62% corresponde a inversiones en el sector eléctrico, 21% en transporte y 6% en Financiación y Administración, del total de la inversión el 93% corresponde a inversión nacional y tan sólo el 7% a Inversión extranjera.
- Los aumentos de capital representaron en total en el período 2007 – 2010, 3.413 millones de dólares destinando mayoritariamente hacia los sectores inmobiliarios el 32%, comercio 27%, industrias el 13 y transportes el 8%, el origen de los capitales que se invirtieron en aumentos de capital es del 62% inversión nacional y 35% capitales extranjeros.
- En lo que respecta a la IED autorizada en el período 2007 – 2010 asciende a 1.302 millones de dólares, el 92% de los recursos se destinaron hacia aumento de capital y tan sólo el 8% a la constitución de nuevas compañías, los sectores con mayor IED son el sector industrial con el 38%, comercio con el 26% y actividades inmobiliarias con el 13%, en síntesis, la inversión extranjera tiene una valiosa participación de 26% en la inversión societaria total.

Los montos de IED están ligados fuertemente al nivel de competitividad de el país en el entorno internacional, la competitividad se mide por la capacidad productiva, el

desarrollo tecnológico, el valor agregado, entre otros; la competitividad tiene su origen en el deseo permanente de las empresas por desarrollarse, alcanzar un mejoramiento en búsqueda de la calidad total.

Entre los factores que inciden en la competitividad está la productividad, impulsada por diferentes factores como: recursos naturales, condiciones climáticas favorables, y fuerza de trabajo abundante y barato, en definitiva ventajas comparativas y competitivas de un país. Pero sin duda que la producción se impulsa con mayor inversión nacional o internacional, esta inversión generalmente debe estar canalizado en mayores niveles de investigación y desarrollo tecnológico pero sobre todo en la capacidad de innovación que marca la diferencia entre empresas.

Diferentes elementos influyen en el desarrollo de la competitividad así por ejemplo la competencia misma, la existencia de empresas del mismo sector que obliga a una y otra a brindar un mejor servicio para mantenerse en el mercado; las condiciones de la demanda, clientes más exigentes que obligan a las empresas a mejorar, a evolucionar; la existencia de industrias afines y de apoyo que permiten aprovechar recursos de empresas relacionadas.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

- Entre las principales determinantes para atraer mayores flujos de IED esta la disponibilidad de mano de obra capacitada, barata y dinámica capaces de impulsar la producción y hacer frente a los nuevos retos tecnológicos de la actualidad.
- La consolidación del proceso de globalización de la economía mundial sugiere que la segunda década del siglo XXI será una época en el que el volumen de la IED se incrementarán principalmente en los países en vías de desarrollo.
- La estabilidad económica es un factor decisivo no sólo para incentivar las inversiones internas y externas sino también impulsar el desarrollo y progreso del país.
- El alto nivel de corrupción y la fragilidad del sistema jurídico desalientan las inversiones extranjeras en el Ecuador.
- Cada vez más países con economías denominadas emergentes buscan nuevos mercados para invertir y consolidar su desarrollo así el caso de: China, Brasil, Rusia, México, Chile, India.
- La inestabilidad política lesiona gravemente la imagen del Ecuador y ahuyenta las inversiones extranjeras.
- Las Inversiones extranjeras cada vez más se orientan hacia nuevos sectores y oportunidades de mercados innovadores y con alto valor agregado.
- La carga tributaria incide en la captación de mayores flujos de IED
- La promoción de inversiones y mejoramiento de imagen de un país en el exterior mejora la percepción internacional e incrementa las inversiones.

- El sustancial incremento de flujos de IED en países con economías en desarrollo han provocado el aprovechamiento y la explotación indiscriminada de los recursos naturales en muchos casos las empresas multinacionales han saqueado la riqueza natural de un país a costa de daños en muchos casos irreversibles al medio ambiente; La IED orientada hacia la explotación de recursos naturales puede generar si es bien concebida altas rentas para un país pero una contribución muy baja a la producción global.
- La competencia por atraer IED es cada vez más intensa y los países que están obteniendo mejores resultados son los que están desarrollando políticas activas para captar los beneficios de la IED y focalizarlas en el contexto de sus objetivos de desarrollo nacional. la competencia por atraer mayores flujos de IED entre los países de la región puede desencadenar en la adopción de estrategias que perjudiquen a uno u otro país.
- Los mayores flujos de IED se orienta mayoritariamente hacia empresas ya constituidas así se minimiza el riesgo y se diversifica la oportunidad de obtener mayores réditos.
- La presencia de grandes empresas extranjeras con mayor disponibilidad de recursos (capital, tecnología, conocimiento) genera una competencia en desigualdad de condiciones provocando el desplazamiento o la extinción del empresario nacional.
- La baja afluencia de IED hacia el Ecuador en una consecuencia principalmente de la política de confrontación, restricciones y condicionamiento establecidos por el gobierno actual.
- La calificación de riesgo país influye directamente en la decisión de los inversionistas internacionales al momento de decidirse por arriesgar sus capitales en un mercado extranjero.

- La IED en el Ecuador ha propiciado el desarrollo en algunos sectores, tradicionales (agro, automotriz, hotelería) como “nuevos” (servicios transables, minería). se trata de sectores muy diversos pero que, a partir de la mayor estabilidad macroeconómica alcanzada en el Ecuador desde la adopción del dólar como moneda oficial, muestran nuevos horizontes para la inversión extranjera, a la vez que plantean nuevos desafíos para la política pública en áreas como la regulación ambiental o la formación de recursos humanos calificados, para promover la inversión extranjera.
- Las diferentes calificaciones de riesgo elaborados por organismos y empresas internacionales especializadas concluyen que el respeto a los derechos de propiedad, la estabilidad política y el control de la corrupción, son indicadores institucionales que influyen directamente en la atracción de inversión extranjera directa, y en menor medida, se encuentra el indicador de voz y rendición de cuentas.
- El incremento sustancial en los flujos de inversiones extranjeras en los países vecinos (Colombia y Perú) ha incrementado la presencia de empresas multinacionales en la región, El mercado de la comunidad andina atrae cada vez a más inversionistas, aunque la geografía que dificulta enormemente el transporte, divide los mercados y entraba la competencia, ocasionan la polaridad de dichos mercados, sin embargo, también disponen de grandes atractivos y recursos que en la medida que progresen los planes de integración física en marcha, y se desarrollen estrategias de integración regional, los efectos de la IED pueden ser significativos para los demás países de la región.
- Una característica esencial de los países en desarrollo con grandes flujos de IED es que cuentan con gobiernos pragmáticos, que establecen políticas innovadoras, son cada vez más competentes, creíbles y comprometidos con prioridades claras y estimulan los altos niveles de inversión, empleo, competencia y movilidad de recursos, reduciendo los impactos negativos del cambio y asegurando la equidad y la inclusión social.

5.2. Recomendaciones

- Mejorar la calidad de la educación especialmente a nivel medio y superior, que le garantice al países jóvenes emprendedores con profundos conocimientos académicos, morales, éticos para que sean los actores de la transformación y desarrollo de la sociedad ecuatoriana, así como también enfocar en capacitar a la población económicamente activa estableciendo pasantías en las propias empresas privadas a costa del Estado y flexibilizar la contratación laboral pero garantizando el respeto a los derechos del trabajador que son prioritarios e inviolables.
- Adoptar estrategias urgentes para atraer mayores flujos de IED y aprovechar la época en el que las inversiones se incrementaran sobre todo en la región Sur Americana, y no que darse relegado especialmente con sus países vecinos Perú y Colombia.
- Fortalecer la economía interna estableciendo políticas que permitan mejorar especialmente: El nivel de ahorro interno, saldo de la balanza de pagos, reducción de las tasas de interés y el volumen de la deuda externa, control de la inflación, incentivar el envío de remesas de los migrantes hacia el país, apoyo a las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), Fomentar el consumo de productos elaborados en el Ecuador, garantizar el suministro de servicios básicos y reducir el costos de los mismos, mejorar el ambiente de negocios, y promover el desarrollo de la competitividad de las empresas nacionales.
- El respeto a las leyes debe ser una prioridad, su cumplimiento debe ser garantizado por el Estado, no se pueden violar los contratos y las normas jurídicas a conveniencia de las partes, Ecuador debe mejorar sus convenios o tratados internacionales para establecer reglas claras y perdurables que incentiven las inversiones extranjeras.
- Promocionar más el mercado ecuatoriano en países con economías emergentes, con el objeto de captar nuevos inversores y diversificar el origen de inversionistas en el

país, además se debe establecer mayores acuerdos y convenios internacionales para mejorar las relaciones comerciales, económicas y diplomáticas con más países.

- Toda la sociedad ecuatoriana y especialmente los gobernantes deben establecer un pacto político que permita estabilizar y garantizar el respeto a la gobernabilidad y la constitución como base para el desarrollo y progreso del país.
- Enfocar la llegada de mayores flujos de IED en áreas no tradicionales y copados por los mercados de la región como por ejemplo tecnologías limpias, turismo, la investigación, los servicios, comercio electrónico, la ingeniería de precisión, electrónica, la microelectrónica, la industria automotriz, la aviación, la biotecnología, la farmacéutica y la fabricación de equipos médicos, el desarrollo de software y centro de servicios empresariales, entre otros.
- Mejorar la política fiscal mejorando la administración tributaria, facilitando la declaración de impuestos, estableciendo mayores incentivos por reinversión de utilidades, empresas que fomentan el desarrollo del talento humano ecuatoriano, empresas extranjeras con participación de empresarios ecuatorianos, focalización de incentivos tributarios importantes para el desarrollo de actividades estratégicas.
- Establecer esfuerzos para mejorar la imagen del país en el exterior y promocionar las ventajas comparativas y competitivas así como las oportunidades que ofrece el Ecuador al inversionista, además debe incrementar el número de oficinas comerciales en el exterior, la creación de un organismo gubernamental especializado en la materia que establezca estrategias para reducir la brecha entre las necesidades del inversionista y las condiciones del país
- Proteger sus recursos naturales garantizando que la explotación de los mismos se realizada de una manera responsable con el ambiente y las personas, que los réditos económicos vayan a beneficio mayoritariamente del país.

- La competencia por la atracción de mayores flujos de IED no debe ser enmarcada como una amenaza sino más bien como una oportunidad de crecimiento, ya que cuando mayor es la competencia mayores son los desafíos que un país debe superar para alcanzar el éxito, incentivando el establecimiento de estrategias creativas e innovadoras que generalmente tienen un efecto positivo en la atracción de mayores flujos de IED.

Sin embargo pueden existir ocasiones en el que las estrategias adoptadas por los diferentes países vayan en contra de sus propias economías y de sus vecinos, como el caso de la adopción de incentivos tributarios exagerados que no justifiquen el beneficio esperado y contribuyan muy poco al desarrollo económico del país, por lo tanto se debe buscar acuerdo regionales y multilaterales para establecer límites a los incentivos y prebendas otorgados a los inversionistas extranjeros para no lesionar las economías de cada uno de los países de la región.

- Establecer acuerdos en la formulación de estrategias encaminadas a atraer mayores inversiones extranjeras en relación a las perspectivas y potencial de los negocios ya existentes en el mercado nacional, se requiere una capacitación constante a los empresarios privados para que puedan utilizar a la IED como una opción de crecimiento y desarrollo, aprovechar de mejor forma los conocimientos de empresarios internacionales, las nuevas tecnologías y la inyección de recursos nuevos que permitan al empresario nacional crecer y proyectarse incluso internacionalmente.

Es necesario que un organismo nacional de inversiones analice los sectores productivos en el Ecuador por actividad y área de negocio, las empresas nacionales y extranjeras que cubren el mercado, determinen el potencial de crecimiento nacional e internacional e identifiquen las empresas y sectores que requieren de mayores inversiones y en estrecha relación con los empresarios privados se promueva el potencial de inversión existente y así ayudar a consolidar y atraer mayores flujos de IED en el Ecuador.

- El impacto de la llegada de grandes multinacionales extranjeras al país debe ser analizado por un organismo de integración mixta (público y privado) a fin de analizar las consecuencias generadas al respecto y aprovechar los beneficios y establecer estrategias para minimizar los riesgos.
- El gobierno actual sin dejar de hacer respetar la soberanía y la autodeterminación del Estado Ecuatoriano debe bajar el nivel de confrontación para evitar deteriorar a una más la imagen del país en el contexto internacional.
- Establecer una calificación de riesgo país alternativo elaborado dentro del país o a nivel regional que permita contrastar los resultados de la tradicionales empresas calificadoras de riesgo en el mundo, y establecer informes económicos que refuten, expliquen y analicen la realidad nacional integral del país a los agentes internacionales para que estos dispongan no sólo de una fuente de consulta sino que también tenga la respuesta a la calificaciones de riesgo y las aclaraciones del caso establecidas por los países directamente vinculados.
- Impulsar las alianzas estratégicas en el que las grandes empresas extranjeras radicadas en el Ecuador integren en sus procesos productivos al empresario nacional (pequeñas y medianas empresas) sobre todo en actividades con crecientes niveles de valor agregado.
- Reconocer que en realidad internacional los países con mayor desarrollo económico son los que han avanzado notablemente en aspectos como los derechos de propiedad intelectual, estabilidad política y transparencia en cada una de sus funciones públicas y privadas, el combate a la corrupción debe ser un tema a ser combatido severamente, la educación especialmente en niños y jóvenes es prioritaria en este sentidos, el endurecimiento de penas, mayor control en todos las instancias públicas, políticas de control previo, auditorías recurrentes, y veedurías ciudadanas es prioritaria, para esto se requiere no sólo de la voluntad política del gobierno sino de una pacto nacional

anticorrupción, la quinta función del Estado que actualmente existe en el Ecuador “Función de Transparencia y Control Social” debe enfocar todos sus esfuerzos a combatir la corrupción en todos los órdenes la participación ciudadana es clave y trascendental para combatir esta grave lacra que aqueja al Ecuador.

- El sustancial incremento en los flujos de IED en los países vecinos Perú y Colombia abre la posibilidad de que el país pueda aprovechar la afluencia de capitales en esos países para integrarse al comercio y la dinámica empresarial, el gobierno debe implementar estrategias para que el Ecuador se convierte en un país proveedor de recursos para las empresas extranjeras radicadas en Perú y Colombia, ofrecer ventajas de transporte, logísticas y materias primas y aprovechar de mejor forma las oportunidades que ofrece la presencia de mayores recursos y trasnacionales en la región.
- El Ecuador requiere de gobernantes maduros, comprometidos con el progreso del país, que impulsen una crítica constructiva que estén inmersos en el cambio positivo del Ecuador dejando de un alado los intereses personales por sobre los de toda la comunidad.

Glosario de Términos¹⁸⁶

Accionista.- Es el propietario legal de una o más acciones de capital social (o en acciones) de una compañía. Los accionistas asisten a las asambleas anuales ordinarias o extraordinarias, u otorgan poderes para votar en estas asambleas a otras personas. Los accionistas tienen facultades para autorizar o ratificar a instancias de la dirección, realizar enmiendas a la escritura de constitución de la sociedad, proponer enmiendas a los estatutos, a menos que el control sobre los estatutos se haya transferido al consejo de administración, una fusión o una consolidación con otra compañía; autorizar la venta de una parte importante del activo o del negocio; la disolución de la compañía; gravámenes determinados sobre las acciones; elección o remoción de los directores; aprobación de los actos de los directores y de la gerencia durante el ejercicio social inmediato anterior.

Actividad Económica.- Conjunto de acciones que tienen por objeto la producción, distribución y consumo de bienes y servicios generados para satisfacer las necesidades materiales y sociales.

Actividades Empresariales.- Conjunto de acciones realizadas por empresarios privados en las diferentes áreas económicas tales como las comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras, mineras y de servicios.

Administración Pública.- Conjunto de funciones desempeñadas por órganos de la Federación, de los Estados y municipios, cuya finalidad es satisfacer las necesidades generales de la población en cuanto a servicios públicos.

Conjunto ordenado y sistematizado de instituciones gubernamentales que aplican políticas, normas, técnicas, sistemas y procedimientos a través de los cuales se racionalizan los recursos para producir bienes y servicios que demanda la sociedad en cumplimiento a las atribuciones que las Constituciones central y estatales confieren al Gobierno Central, Estatal y Municipal.

Administrar.- Realizar actos mediante los cuales se orienta el aprovechamiento de los recursos materiales, humanos, financieros y técnicos de una organización hacia el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Aduana.- Las aduanas son oficinas públicas administrativas establecidas en los lugares de acceso o salida del país, dependientes del Servicio de Administración Tributaria perteneciente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con facultades para recaudar impuestos y demás derechos que se hallen a su cargo, fiscalizar la entrada y

¹⁸⁶ Definiciones que no registran referencias en pie de página, ha sido tomadas de “La gran enciclopedia de economía electrónica”, disponible en www.economia48.com

salida de mercancías y hacer cumplir las leyes que a este ramo se refieren, y las que le son conexas, como las de salubridad, comunicaciones, migratorias, etc.

Agentes Económicos.- Se refiere a la clasificación de las unidades administrativas, productivas o consumidoras que participan en la economía; en Cuentas Nacionales se consideran agentes económicos a las familias, empresas, gobierno y el exterior. En el caso de las transferencias, los agentes económicos son: Empresas Públicas, Empresas Privadas, Organismos Descentralizados, Productores de Mercancías, Instituciones de Seguridad Social, Organismos Descentralizados Productores de Servicios Sociales y Comunales, Instituciones Privadas sin fines de lucro, Particulares, Estados y Municipios, y el Exterior.

Ahorro.- Es la cantidad monetaria excedente de las personas e instituciones sobre sus gastos. También se denomina así a la parte de la renta que después de impuestos no se consume, en el caso de las personas físicas; ni se distribuye en el caso de la sociedad.

Es el ingreso no consumido, es decir la diferencia entre el ingreso y el consumo. En una economía abierta debe considerarse el agregado de las transferencias netas del exterior o la sustracción de las transferencias netas al exterior. Para una economía cerrada el ahorro es igual a la inversión (ahorro e inversión realizada en contraposición a ahorro e inversión deseada).

Ahorro significa "reservar" una capacidad productiva, no empleada en la producción de bienes de consumo y dejarla disponible para producir nuevos bienes de inversión. El ahorro nacional no consiste en acumular dinero, sino capital.

Diferencia positiva que resulta de la comparación entre los ingresos y los gastos de una entidad. Para efectos presupuestarios existen dos tipos de ahorro: en cuenta corriente y en cuenta de capital.

El ahorro para el caso del Gobierno Central se determina antes de considerar las transferencias corrientes y el pago de intereses.

Ahorro en la Economía.- El excedente de los ingresos sobre los gastos de consumo es el ahorro. Se obtiene a partir del ingreso nacional disponible al cual se le restan los gastos de consumo final de las familias, el gobierno general y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares. El ahorro se puede obtener en términos brutos y netos según sea si se le adiciona o no el consumo de capital fijo y el excedente de la nación por transacciones corrientes. El ahorro bruto es igual a la formación bruta de capital.

Ahorro Externo.- Es la cantidad de recursos que requiere la economía nacional para cubrir el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. El ahorro externo se compone por la inversión extranjera directa, los préstamos recibidos por el sector

público y privado no monetario, el cambio en las reservas internacionales, las transferencias de capital y los errores u omisiones.

Ahorro Interno.- Cantidad de recursos generados por la economía nacional a través de la captación del sistema financiero e impositivo del país destinado al financiamiento interno y del saldo corriente de balanza de pagos. Es la parte del ingreso nacional que no se consume.

Es la diferencia entre el ingreso nacional disponible y el gasto de consumo final privado y del gobierno.

Alianzas Estratégica (joint venture).- Empresa conjunta o joint venture es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En castellano, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos como alianza estratégica y alianza comercial, o incluso el propio término en inglés. El joint venture también es conocido como "riesgo compartido" donde dos o más empresas se unen para formar una nueva en la cual se usa un producto tomando en cuenta las mejores tácticas de mercadeo.

El objetivo de una empresa conjunta puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos para su desarrollo.

Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común. La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica.

Análisis Costo – Beneficio.- Procedimiento para formular y evaluar programas o proyectos, consistente en la comparación de costos y beneficios, con el propósito de que estos últimos excedan a los primeros pudiendo ser de tipo monetario o social, directo o indirecto.

Instrumento para formular y evaluar proyectos; trata acerca de los costos y beneficios de un plan, cuantificando ambos en términos monetarios y sociales, directos o indirectos, con el propósito de que los beneficios sean mayores a los costos. Los métodos que se

usan con mayor frecuencia en este tipo de análisis son: tasa de rentabilidad interna, valor neto y actual, y análisis costo-eficiencia.

La diferencia esencial entre el análisis de costo - beneficio y los métodos ordinarios de evaluación de inversiones que emplean las empresas, es el énfasis en los costos y beneficios sociales. El objetivo consiste en identificar y medir las pérdidas y las ganancias en el bienestar económico que recibe la sociedad en su conjunto.

Análisis de Estabilidad.- Estudio del comportamiento de las variables de un sistema económico, cuando se encuentra fuera de equilibrio; su principal objetivo es determinar en forma específica si un conjunto de variables convergen o divergen de sus valores de equilibrio a través del tiempo.

Análisis de Riesgo.- Cálculo de la probabilidad de que los rendimientos reales futuros estén por abajo de los rendimientos esperados, esta probabilidad se mide por la desviación estándar o por el coeficiente de variación de los rendimientos esperados.

Análisis Económico.- Método para separar, examinar y evaluar tanto cuantitativa como cualitativamente, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos y situaciones que de ella se derivan; tanto al interior de la economía, como en su relación con el exterior.

Apertura Comercial.- Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como puede ser permisos previos o licencias de importación, por aranceles.

Apertura Económica.- Proceso a través del cual la economía se ajusta a las nuevas realidades del mercado y sus relaciones sociales, así como a las transformaciones comerciales y tecnológicas mundiales. Implica homologación de la economía con la de los principales centros de desarrollo económico, para lo cual requiere fortalecer la inversión privada e incentivar la inversión foránea eliminando regulaciones y control de precios nacionales e internacionales y reduciendo restricciones en los campos financieros, fiscales, comerciales, de inversión y monetarios.

Arancel.- Tarifa oficial para el pago de impuestos o contribuciones y tasas o derechos; aquella que se fija oficialmente para el pago de los honorarios correspondientes a determinadas actividades profesionales, como contraprestación a un servicio recibido.

Impuesto que se debe pagar por concepto de importación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones.

Impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar eleva su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.

Áreas Estratégicas y Prioritarias del Sector Público.- Son aquellas actividades económicas que por su naturaleza cumplen una función impulsora y dinamizadora del sistema económico general, y que por lo mismo forman un ámbito cuyo control está reservado exclusivamente al Estado para garantizar su explotación y uso racionales.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).- Asociación creada en 1980, para sustituir a la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), cuyo principal objetivo es impulsar la integración y desarrollo económico de los países miembros. Está constituida por once naciones latinoamericanas: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Las funciones básicas de la ALADI son: promover y regular el comercio en forma recíproca entre los países de la región; buscar la complementación económica entre los países miembros; y desarrollar acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Auditoria.- Es el examen objetivo y sistemático de las operaciones financieras y administrativas de una entidad, practicado con posterioridad a su ejecución y para su evaluación.

Revisión, análisis y examen periódico que se efectúa a los libros de contabilidad, sistemas y mecanismos administrativos, así como a los métodos de control interno de una organización administrativa, con el objeto de determinar opiniones con respecto a su funcionamiento.

Ayudas a los sectores social y privado.- Agrupa las asignaciones corrientes que otorga la Administración Pública Central sin contraprestación alguna, ya sea en forma directa o mediante fondos fideicomitidos, a los sectores social y privado y al exterior.

Son los recursos que se otorgan con el objeto de financiar la adquisición de activos fijos y/o apoyar la liquidación de pasivos, a algunas entidades que laboren con fines de utilidad pública y cuyos ingresos son insuficientes para mantener sus servicios.

Cambio estructural en las empresas publicas.- Proceso dirigido a mejorar sustancialmente la eficiencia productiva de las entidades paraestatales y a reorganizar financiera y tecnológicamente las actividades estratégicas y prioritarias para el país.

Capital.- Total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos

mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias.

Captación.- Proceso mediante el cual el sistema financiero recoge recursos del público ahorrador y los utiliza como fuente del mercado financiero. En el caso de la captación bancaria son todos los recursos que la banca obtiene a través de sus instrumentos de captación (cuenta de cheques, cuenta de ahorros, depósitos a plazo fijo, etc.), que conforman los pasivos del sistema bancario e incluyen recursos en moneda nacional y extranjera.

Carga Fiscal.- Es la parte del producto social generado que toma el Estado, mediante los impuestos centrales, estatales y municipales, así como los derechos, productos y aprovechamientos para cumplir con sus funciones. Se mide comparando el total de ingresos fiscales (IF) con el valor del producto interno bruto (PIB), $Carga\ Fiscal = IF/PIB$.

Recuperación Económica.- Etapa del ciclo económico que se caracteriza por una reanimación paulatina de todas las actividades económicas: aumenta el empleo, la producción, la inversión, las ventas, etc. En la época de la recuperación, las variables macroeconómicas tienen un movimiento ascendente que se orienta hacia el pleno empleo.

Comercio Internacional.- Intercambio (mediante la compra y venta) de bienes y servicios entre personas de diferentes países. Implica aprovechar las ventajas comparativas y/o la especialización de producción de ciertos bienes.

Comercio Multilateral.- Intercambio mercantil entre muchos países, como medio para obtener el máximo beneficio del comercio internacional y de la especialización.

Comisión Económica Para América Latina (CEPAL).- Organismo internacional dependiente de la ONU fundado en marzo de 1948, que agrupa a todos los países del continente americano. Su principal objetivo es el estudio de la problemática económica latinoamericana con el objeto de proponer las medidas adecuadas que conduzcan al desarrollo integral de esa región.

Competitividad.- Expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado, entre otros factores, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad.

Comunismo.- El comunismo, entendido como movimiento socio-político, es un conjunto de corrientes y agrupaciones cuyo principal objetivo histórico es particularmente desde la adopción de la doctrina marxista la supresión revolucionaria de

la sociedad capitalista en tanto última forma de sociedad con clases, y el establecimiento de una sociedad socialista como paso previo a la construcción gradual de una organización social comunista. Las doctrinas de las diversas corrientes comunistas coinciden en la necesidad de suprimir la propiedad privada (especialmente la de los medios de producción sociales) y en la emancipación del proletariado como la primera clase oprimida sin economía propia, negación de toda posible apropiación privada y por ende tendiente a desaparecer como clase en una comunidad comunista.

Concertación.- Mecanismo para articular las decisiones de los distintos sectores de acuerdo a prioridades. Mediante la concertación se compromete a cada sector responsable, hacia el logro de objetivos definidos para evitar la dispersión de rumbos, proceder con mayor eficacia y rapidez hacia ellos, evaluar resultados y adaptar acciones a las circunstancias cambiantes. También constituye un convenio celebrado por el Ejecutivo Central a través de sus dependencias y entidades con las representaciones de los grupos sociales o con los particulares para realizar las acciones previstas en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas.

Contribuyente.- Persona física o moral obligada al pago de la contribución, de conformidad con las leyes fiscales.

Control.- Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos.

Costo.- Valorización monetario de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción de un bien o de un servicio. El precio y gastos que tienen una cosa, sin considerar ninguna ganancia.

Coyuntura Económica.- Conjunto de elementos económicos que configuran la situación presente de un país.

Es aquella situación en que convergen o se acumulan factores que propician la expansión, continuación o estancamiento de la actividad económica.

Describe la evolución de la economía en intervalos temporales menores a un año, mediante la estimación de las principales variables macroeconómicas, permitiendo evaluar el desarrollo de la economía de un país, es decir, si presenta crecimiento, estancamiento o retroceso.

Crecimiento Económico.- Incremento del producto nacional sin que implique necesariamente mejoría en el nivel de vida de la población, se expresa en la expansión

del empleo, capital, volumen comercial y consumo en la economía nacional.

Aumento de la producción de bienes y servicios de una sociedad en un periodo determinado. El crecimiento económico se define, generalmente, como el resultado que se obtiene, por ejemplo, al relacionar el valor del Producto Interno Bruto de un periodo respecto al mismo u otros periodos anteriores.

Crecimiento Real.- Es el crecimiento económico en términos físicos o en términos monetarios una vez deducida la inflación.

Es el incremento que se obtiene con datos valorados a precios constantes, respecto a un periodo base. El crecimiento real del producto interno bruto, se define como el incremento efectivo de los volúmenes producidos de bienes y servicios, expresado en valores constantes, es decir el valor de las unidades físicas a los precios de un año de referencia, aislando de esta forma los efectos que introducen las fluctuaciones de los precios.

Crédito.- Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y el pago correspondiente más los intereses devengados los recibe más tarde.

Crédito Comercial.- Crédito que extiende una organización a otra empresa de negocios. Puede ocurrir en forma explícita por medio de la emisión de una letra de cambio, o es posible que surja de retrasos en los recibos y pagos por servicios realizados. Puede tener una influencia importante sobre la política económica, porque como un todo es una fuente importante de recursos de financiamiento, comparable por ejemplo, con los créditos bancarios; aunque a diferencia de éstos, los créditos comerciales no entran bajo el control directo de las autoridades.

Entrega de bienes o servicios a una persona o empresa, cuyo pago se realiza con posterioridad en un plazo previamente convenido. El crédito comercial sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de mercancías. Facilita las ventas, la producción, el desarrollo del capital y el incremento de ganancias. El crédito comercial es generalmente de corto plazo.

Cuenta corriente.- Componente de la balanza de pagos donde se registra el comercio de bienes y servicios y las transferencias unilaterales de un país con el exterior. Las principales transacciones de servicios son los viajes y el transporte; y los ingresos y pagos sobre inversiones extranjeras. Las transferencias unilaterales se refieren a regalías hechas por los particulares y el gobierno a los extranjeros, y a regalías recibidas de extranjeros. La exportación de bienes y servicios y el ingreso de transferencias unilaterales entran en la cuenta corriente como créditos (con signo positivo) porque

llevan el recibo de pagos provenientes de extranjeros. Por otra parte, la importación de bienes y servicios y el otorgamiento de transferencias unilaterales se registran como débitos (con signo negativo) porque significa el pago a extranjeros.

Cuenta de capital.- Componente de la balanza de pagos que muestra el cambio en los activos del país en el extranjero y de los activos extranjeros en el país, diferentes a los activos de reserva oficial. Esta cuenta incluye inversiones directas, la compra o venta de valores extranjeros y los pasivos, bancarios y no bancarios, con extranjeros por parte del país durante el año. Los incrementos en los activos del país en el exterior y las disminuciones de los activos extranjeros en el país, diferentes de los activos de la reserva oficial, representan salidas de capital o débitos en la cuenta de capital del país porque llevan pagos a extranjeros. Por otra parte, las disminuciones en los activos del país en el exterior y los aumentos de los activos extranjeros en el país representan ingresos de capital o créditos porque conducen al ingreso de pagos provenientes de extranjeros.

Registro de erogaciones que hace el Gobierno Central en obras de infraestructura, así como en su mantenimiento y reparación; en la adquisición de inmuebles necesarios para la prestación de servicios administrativos, en las construcciones y en la creación o incremento de fideicomisos para créditos o para inversiones.

Default.- Se denomina suspensión de pagos o cesación de pagos (en inglés default), a la situación concursal en la cual un empresario o una sociedad mercantil se encuentra cuando no puede pagar la totalidad de las deudas que tiene con sus acreedores por falta de liquidez o dinero en efectivo. Es un procedimiento que tiene por objeto llegar a un acuerdo entre el deudor y los acreedores, bajo supervisión judicial, sobre el modo en que se pagará.

Déficit.- La diferencia que resulta de comparar el activo y el pasivo de una entidad, cuando el importe del último es superior al del primero, es decir cuando el capital contable es negativo.

Saldo negativo que se produce cuando los egresos son mayores a los ingresos. En contabilidad representa el exceso de pasivo sobre activo. Cuando se refiere al déficit público se habla del exceso de gasto gubernamental sobre sus ingresos; cuando se trata de déficit comercial de la balanza de pagos se relaciona el exceso de importaciones sobre las exportaciones.

Demanda.- Cantidad de bienes y servicios que los agentes económicos desean y pueden comprar a un precio dado en un periodo determinado.

En teoría la demanda y la oferta son los dos componentes básicos que fijan el precio de los bienes y servicios.

Deseo de cualquier persona por adquirir un bien o servicio económico.

Desarrollo económico.- Transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización; teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción. El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Las expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per - cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real-per - cápita.

Desarrollo social.- Proceso indicador de cambio en el perfil de una economía, orientado a canalizar en montos suficientes los beneficios del crecimiento y del ingreso nacional a los sectores sociales.

Desarrollo sustentable.- Es el desarrollo económico caracterizado por el uso de la tecnología más apropiada en la producción para evitar la contaminación o degradación ecológica, y posibilitar la explotación racional de los recursos naturales.

Desempleo.- Situación de uno o varios individuos que forman parte de la población en edad de trabajar y con disposición de hacerlo, pero que no tienen una ocupación remunerada; es decir, no desempeñan actividad económica alguna.

Ocio involuntario de una persona que desea trabajar a los tipos de salarios actuales, pero que no puede encontrar empleo, el término se puede aplicar a otro tipo de factores tales como capital, tierra, ahorro y otros.

Desregulación.- Estrategia para eliminar la excesiva normatividad o dar flexibilidad a procesos que atañen a todos los sectores de la economía como normas, requerimientos de calidad, reglas operativas de las comunicaciones y transportes, hasta eliminar monopolios cuyas prácticas perjudican fundamentalmente a grupos de menores ingresos.

La desregulación es un requisito indispensable para que los impactos de la liberalización comercial se puedan absorber con facilidad y se avance en la obtención de la estabilidad de precios. La eliminación de regulaciones obsoletas abre nuevos mercados y fomenta los flujos de inversión.

Deuda.- Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privada.

Deuda pública.- Suma de las obligaciones insolutas del sector público, derivadas de la celebración de empréstitos, internos y externos, sobre el crédito de la Nación. Capítulo de gasto que agrupa las asignaciones destinadas a cubrir obligaciones del Gobierno Central por concepto de su deuda pública interna y externa, derivada de la contratación de empréstitos concertados a plazos, autorizados o ratificados por el H. Congreso de la Unión. Incluye los adeudos de ejercicios fiscales anteriores por conceptos distintos de servicios personales y por devolución de ingresos percibidos indebidamente.

Total de préstamos que recibe el Estado para satisfacer sus necesidades.

Deuda pública externa.- Comprende todas las obligaciones contraídas por el Gobierno Central con acreditantes extranjeros y pagaderas en el exterior tanto en moneda nacional como extranjera. Su pago implica salida de fondos del país.

Devaluación.- Reducción del valor de la moneda nacional en relación con las monedas extranjeras. El efecto de la devaluación representa un abaratamiento de las exportaciones y un aumento de los precios de las importaciones para el país devaluante en términos de su propia moneda.

Medida de política económica consistente en disminuir el valor de una moneda respecto a otra u otras monedas extranjeras, con la finalidad de equilibrar la balanza de pagos.

Devolución de impuestos de importación.- Instrumento utilizado por el Gobierno Central como mecanismo mediante el cual se devuelve a los exportadores los impuestos de importación que hubieren pagado por las materias primas, partes componentes y demás insumos de origen extranjero incorporados a los productos que elaboran y cuyo destino es el mercado externo. (Tipo Draw Back).

Diagnostico económico.- Consiste en la descripción, evaluación y análisis de la situación actual y la trayectoria histórica de la realidad económica, política y social de un país, o de algún fenómeno o variable que se desea estudiar, por lo tanto, implica un conocimiento cuantitativo y cualitativo de la realidad existente y una apreciación de las posibles tendencias de los fenómenos, lo cual significa realizar proyecciones de las posibles restricciones técnicas y políticas sobre las que se desarrolla la economía, a fin de solucionarlas en el corto, mediano y largo plazos.

Dinero.- Es el equivalente de todos los bienes y servicios de una colectividad. Por su aspecto externo puede ser moneda cuando es de metal, o billete cuando es de papel. Tiene cuatro funciones: como instrumento de cambio, como medida de valor, como instrumento de capitalización y de movilización de valor, y como instrumento de liberación de deudas y obligaciones.

Divisa.- Cualquier moneda o efecto mercantil (cheques, giros, letras de cambio, órdenes de pago y derechos especiales de giro) aceptado internacionalmente como medio de pago.

Dumping.- Venta de mercancías al exterior a un precio menor al que se vende en el mercado interno del país exportador. El dumping se realiza con el objeto de obtener ventajas competitivas en el exterior; se da ocasionalmente cuando un país quiere aumentar sus ventas al extranjero y en forma aguda y persistente como política económica exterior. Generalmente se penaliza por los países afectados cuando se detecta.

Economía.- Rama de las ciencias sociales que trata de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios.

Economía de alcance (OF SCOPE).- Ahorro de recursos y costes que obtienen ciertas empresas como consecuencia de producir dos o más bienes o servicios de forma conjunta. Un ejemplo son las compañías de transporte cuando no distribuyen un sólo producto, sino que aprovechan el espacio que tienen libre en los elementos de transporte de que se trate o distribuyen otro tipo de productos en aquellas zonas que se encuentren dentro de su ruta.

Economía de escala.- Estructura de organización empresarial en la que las ganancias de la producción se incrementan y/o los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria. Dados los precios a que una empresa puede comprar los factores de producción, surgen economías de escala si el aumento de la cantidad de factores de producción es menor en proporción al aumento de la producción.

Economía de mercado.- Es aquella en la que las relaciones entre productores y consumidores se rige por las leyes de la oferta y la demanda.

Economía en vías de desarrollo.- Es aquella que acusa graves problemas estructurales, presenta severas limitaciones para encauzar estrategias de desarrollo dinámico y una inserción sólida en la economía internacional. Se caracteriza por un nivel bajo de productividad, un mercado interno pequeño y poco desarrollado determinado por los insuficientes niveles de ingreso y limitadas capacidades de inversión, que se reducen aún más por la proclividad que presentan a la fuga de capitales y el deterioro progresivo en su balanza de pagos por la incidencia negativa de los términos de intercambio.

Economía internacional.- Es el conjunto de relaciones productivas, comerciales, financieras, monetarias, sociales y políticas que conforman el orden económico mundial, bajo el cual se estructuran las formas de producción y cooperación entre países.

Economía mixta.- Aquélla en la que algunos medios de producción son de propiedad privada y otros de propiedad pública. Puede decirse que es una economía en la que la asignación de recursos y el nivel de actividad lo deciden los individuos, las empresas, las cooperativas, las corporaciones públicas y las autoridades que reaccionan, crean o controlan las oportunidades de mercado.

Es toda aquella economía en la que el Estado tiene una participación importante, interviniendo directamente en la producción de bienes y servicios, pero sin afectar los principios esenciales del funcionamiento del sistema capitalista. Se compone de tres sectores fundamentales: El sector público, el sector social y el sector privado, sea este último nacional o extranjero.

Economía política.- Ciencia que trata del desarrollo de las relaciones sociales de producción. Estudia las leyes económicas que rigen la producción, la distribución, el cambio y el consumo de bienes materiales en la sociedad humana, en los diversos estadios de su desarrollo. La economía política es una ciencia histórica.

Eficacia.- Capacidad de lograr los objetivos y metas programadas con los recursos disponibles en un tiempo predeterminado.

Capacidad para cumplir en el lugar, tiempo, calidad y cantidad las metas y objetivos establecidos.

Eficiencia.- Uso racional de los medios con que se cuenta para alcanzar un objetivo predeterminado; es el requisito para evitar o cancelar dispendios y errores.

Capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando su optimización.

Empresa.- Unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción.

Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado. Compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado.

Empresas multinacionales.- Las empresas multinacionales (EMN) o empresas transnacionales son aquéllas que no sólo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países para realizar sus actividades mercantiles tanto de venta y compra como de producción en los países donde se han establecido.

Las multinacionales están en capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro. Los

procesos de fusión y las alianzas entre ellas, les permiten alcanzar un creciente poder e influencia en la economía mundial.

Empresas de participación estatal.- Entidades de la Administración Pública Paraestatal que se constituyen con la finalidad de atender una necesidad de la población a partir de la producción y/o regulación del mercado de determinados bienes y servicios.

Empresas privadas.- Empresas en que todas o la mayoría de las acciones u otras formas de participación en el capital pertenecen a particulares y son controladas por éstos, siendo su principal objetivo la obtención de utilidades al competir en el mercado.

Unidades productoras de bienes y/o servicios para la venta en el mercado, independientes del Estado.

Empresas públicas.- Organismos y/o empresas descentralizados dependientes del Estado dedicados a la producción de bienes y servicios para la venta en el mercado y cuyas operaciones económicas y financieras se encuentran incluidas en el Presupuesto de Egresos del gobierno central, su propósito fundamental no es el lucro sino la obtención de objetivos sociales o económicos.

Entidades de derecho público con personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propio, creadas o reconocidas por medio de una ley del H. Congreso de la Unión o decreto del Ejecutivo Central para la realización de actividades mercantiles, industriales y otras de naturaleza económica, cualquiera que sea su denominación y forma jurídica.

Empresas transnacionales.- Empresa que, operando en varios países a través de filiales que pueden ser jurídicamente independientes, tiende a maximizar sus beneficios -o a cumplir cualquier otro objetivo propuesto- bajo una perspectiva global de grupo.

Estímulos fiscales.- Apoyos gubernamentales que se destinan a promover el desarrollo de actividades y regiones específicas, a través de mecanismos tales como: disminución de tasas impositivas, exención parcial o total de impuestos determinados, aumento temporal de tasas de depreciación de activos, etc.

Estrategia.- Principios y rutas fundamentales que orientarán el proceso administrativo para alcanzar los objetivos a los que se desea llegar. Una estrategia muestra cómo una institución pretende llegar a esos objetivos. Se pueden distinguir tres tipos de estrategias, de corto, mediano y largo plazos según el horizonte temporal.

Término utilizado para identificar las operaciones fundamentales tácticas del aparato económico. Su adaptación a esquemas de planeación obedece a la necesidad de dirigir la conducta adecuada de los agentes económicos, en situaciones diferentes y hasta opuestas. En otras palabras constituye el camino a seguir por las grandes líneas de

acción contenidas en las políticas nacionales para alcanzar los propósitos, objetivos y metas planteados en el corto, mediano y largo plazos.

Estructura económica.- Forma de distribución y organización de productores y consumidores de bienes y servicios en ciudades y poblaciones de dimensiones diversas.

Exención de impuestos.- Liberación de una persona, física o moral por disposición legal, de la obligación de pagar contribuciones al Estado.

Franquicias concedidas a los contribuyentes, para no gravar ciertos actos, operaciones o utilidades, con impuestos establecidos por leyes o decretos.

Exportación.- Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. Los servicios tangibles corresponden generalmente a los servicios no factoriales tales como, servicios por transformación, transportes diversos, fletes y seguros; y los intangibles corresponden a los servicios, como servicios financieros que comprenden utilidades, intereses, comisiones y algunos servicios no financieros.

Salida de mercancías por la frontera aduanera de un país y de otros bienes, a través de los límites de su territorio interior, incluidas las compras directas en el país, efectuadas por las organizaciones extraterritoriales y las personas no residentes.

Comprende el valor FOB (libre abordó) de las exportaciones de bienes y los servicios por fletes, seguros y servicios de transformación que se venden al exterior.

Factores de la producción.- Elementos básicos que intervienen en el proceso de producción y son la causa o condición del cambio o transformación de los recursos productivos. Se identifican cuatro factores de la producción: trabajo, capital, tierra y organización; como contraprestación les corresponden salarios, intereses, renta y beneficios respectivamente.

Financiamiento.- Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Financiamiento externo.- Importe de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores extranjeros y que son además, motivo de autorización y registro por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin importar el tipo de moneda en que se documentan.

Financiamiento interno.-Importe de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores nacionales y que son además, motivo de autorización y registro por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin importar el tipo de moneda en que se documenten.

Finanzas publicas.- Disciplina que trata de la captación de los ingresos, su administración y gasto, la deuda pública y la política de precios y tarifas que realiza el Estado a través de diferentes instituciones del sector público. Su estudio se refiere a la naturaleza y efectos económicos, políticos y sociales en el uso de instrumentos fiscales: ingresos, gastos, empréstitos, y precios y tarifas de los bienes y/o servicios producidos por el sector paraestatal.

Fisco.- Órgano de la Administración Pública Central que se encarga de recaudar y exigir a los particulares las contribuciones que la ley señala.

Fondo monetario internacional (FMI).- Institución establecida en la Conferencia de Bretton Woods, New Hampshire, en 1944, cuyo propósito es servir como guardián del Sistema Monetario Mundial. Aunque los reglamentos y la organización del FMI son bastante complejos, esencialmente su función primaria es establecer los tipos de cambio para las monedas mundiales. Es obligación de los países miembros registrar su tipo de cambio, en términos de dólares Estadounidenses, con el FMI, y mantenerlo. Así el FMI es el componente primario del sistema de patrón de cambio en dólares y del sistema de tipos de cambio fijados para todo el mundo. El FMI tiene fondos propios, aportados por las naciones miembros, que puede prestar a los países a fin de ayudarlos a superar dificultades temporales en su balanza de pagos. Además, a fines de la década de los 60, el FMI comenzó a emitir un nuevo tipo de unidad de reserva, los Derechos Especiales de Giro. En ese tiempo se dio a estas unidades nuevas el nombre de "papel oro", ya que eran unidades contables definidas en términos de oro, que podían utilizarse para saldar deudas entre naciones sobre las mismas bases que el oro.

Fondos de inversión internacionales.- Son fondos que mantienen una cartera de acciones representativas de las principales empresas inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores y que cotizan en los principales mercados internacionales. Estos fondos tienen como antecedente el Fondo México, el cual cuenta con más de una década de operación, desde su constitución y colocación en el mercado de Nueva York.

Franquicia.- Instrumento utilizado por el Gobierno Central para fomentar el abasto y desarrollo comercial e industrial de las regiones fronterizas y del país. Se concede tanto

a particulares como a empresas comerciales e industriales para importar productos alimenticios y artículos domésticos, con el objeto de defender el nivel de vida de la población de la frontera que depende en parte de la importación de bienes de consumo; por otro lado, se intenta apoyar con las franquicias la modernización de la planta industrial y del sector comercial.

Fusión de sociedades.- Forma especial de unión de sociedades, mediante la cual una de ellas se extingue por la transmisión total de su patrimonio a otra sociedad preexistente, cuyo patrimonio generalmente se acredita; o bien, se contempla como la creación de una nueva empresa con las aportaciones de los patrimonios de dos o más sociedades que en ella se fusionan.

Ganancia.- Incorporación de una utilidad a un patrimonio. Beneficio de carácter económico obtenido por medio legítimo. Valor residual que queda después que de los ingresos se han reEstado los costos.

Utilidad bruta o neta, después de deducir los impuestos, que obtienen las empresas; es la diferencia positiva entre los ingresos y gastos contables.

Gravamen.- Carga de impuestos sobre algún bien. Dícese del impuesto que grava las utilidades o los ingresos, como el impuesto predial que grava los bienes raíces, el impuesto sobre la renta etc.

Globalización.- La globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.

Guerra Fria.- Se denomina Guerra Fría al enfrentamiento ideológico que tuvo lugar durante el siglo XX, desde 1945 (fin de la Segunda Guerra Mundial) hasta el fin de la URSS que se dio entre 1989 (Caída del Muro de Berlín) y 1991 (golpe de Estado en la URSS), entre los bloques occidental-capitalista, liderado por Estados Unidos, y oriental-comunista, liderado por la Unión Soviética. Este enfrentamiento tuvo lugar a los niveles político, ideológico, económico, social, tecnológico, militar e informativo. Ninguno de los dos bloques tomó nunca acciones directas contra el otro, razón por la que se denominó al conflicto "guerra fría". Estas dos potencias se limitaron el pico actual como "ejes" influyentes de poder en el contexto internacional, y a la cooperación económica y

militar con los países aliados o satélites de uno de los bloques contra los del otro. Si bien estos enfrentamientos no llegaron a desencadenar una guerra mundial, la entidad y la gravedad de los conflictos económicos, políticos e ideológicos comprometidos, marcaron significativamente gran parte de la historia de la segunda mitad del siglo XX. Las dos superpotencias deseaban implantar su modelo de gobierno en todo el planeta. Los límites temporales del enfrentamiento se ubican entre 1945 y 1947 (fin de la Segunda Guerra Mundial y fin de la posguerra respectivamente) hasta 1985 (inicio de la Perestroika) y 1991 (disolución de la Unión Soviética).

Importaciones.- Es el volumen de bienes, servicios y capital que adquiere un país de otro u otros países.

Representa el valor CIF de los bienes importados, así como los servicios por fletes y seguros que se compran en el exterior.

Impuesto.- Los impuestos son las prestaciones en dinero o en especie que el Estado fija unilateralmente y con carácter obligatorio a todos aquellos individuos cuya situación coincida con la que la ley señala.

Tributo, carga fiscal o prestaciones en dinero y/o especie que fija la ley con carácter general y obligatorio a cargo de personas físicas y morales para cubrir los gastos públicos.

Es una contribución o prestación pecuniaria de los particulares, que el Estado establece coactivamente con carácter definitivo y sin contrapartida alguna.

Impuesto al Valor Agregado.- Tributo que se causa por el porcentaje sobre el valor adicionado o valor agregado a una mercancía o un servicio, conforme se completa cada etapa de su producción o distribución.

Instrumento de política económica, utilizado para desalentar el consumo de una serie de bienes y/o servicios.

Tributo de etapas múltiples, de carácter no acumulativo, resultante de la diferencia entre el IVA causado sobre las ventas de mercancías y las prestaciones de servicios efectuados por los contribuyentes, que constituye su obligación tributaria, y el IVA acreditable correspondiente a las adquisiciones de mercancías y servicios de terceros, que constituyen un derecho utilizable por los causantes.

Impuesto directo.- Son los ingresos que percibe el Gobierno Central por concepto de gravámenes a las remuneraciones, propiedades, ganancias de capital, o cualquier otra fuente de ingreso de las personas físicas o morales.

Es aquél que grava directamente el ingreso de los contribuyentes; incide sobre el ingreso y no es transferible ni evitable para las personas o empresas que reciben ingresos.

Impuesto indirecto.- Es aquél que grava el consumo de los contribuyentes; se llama indirecto porque no repercute en forma directa sobre los ingresos sino que recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se traslada a los consumidores a través de los precios.

Son los gravámenes establecidos por las autoridades públicas sobre la producción, venta, compra o uso de bienes y servicios y que los productores cargan a los gastos de producción.

Impuesto sobre la renta.- Contribución que se causa por la percepción de ingresos de las personas físicas o morales que la Ley del Impuesto Sobre la Renta considera como sujetas del mismo.

Indicador.- Magnitud utilizada para medir o comparar los resultados efectivamente obtenidos, en la ejecución de un proyecto, programa o actividad.

Índice de movimientos de diversos factores bursátiles que ofrece una noción del comportamiento del Mercado de Valores.

Indicadores económicos.- Son valores estadísticos que reflejan el comportamiento de las principales variables económicas, financieras y monetarias, obtenidos a través del análisis comparativo entre un año y otro de un periodo determinado.

Inflación.- Desequilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios que se refleja en un aumento generalizado y sostenido del nivel general de precios.

Es una baja en el valor del dinero debido a la alza de precios.

Situación económica que se caracteriza por un incremento permanente en los precios o una disminución progresiva en el valor de la moneda.

Infraestructura.- Se refiere al acervo físico y material que permite el desarrollo de la actividad económica y social, el cual está representado por las obras relacionadas con las vías de comunicación y el desarrollo urbano y rural tales como: carreteras, ferrocarriles, caminos, puentes, presas, sistemas de riego, suministro de agua potable, alcantarillado, viviendas, escuelas, hospitales, energía eléctrica, etc.

Ingreso.- Son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano, o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio. En el caso del Sector Público, son los provenientes de los impuestos,

derechos, productos, aprovechamientos, financiamientos internos y externos; así como de la venta de bienes y servicios del Sector Paraestatal.

Interés.- Rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Son los rendimientos originados por la concesión o contratación de créditos financieros, comerciales y otros. Comprende las sumas que cubre el sector público según las tasas nominales de interés pactadas en los contratos y documentos correspondientes, celebrados con los acreditantes originales, de haber intermediación.

Porcentaje fijo que sobre el monto de un capital y su uso, paga periódicamente al dueño del mismo la persona física o moral que toma en préstamo dicho capital.

Inversión.- Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc.

Comprende la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía.

Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean, por naturaleza, opuestos a la inversión.

Inversión extranjera.- Adquisición de activos en el extranjero realizada por el Gobierno o los ciudadanos de un país, en la forma de depósitos bancarios, letras de gobiernos extranjeros, valores industriales o gubernamentales, bienes raíces, edificios, equipo y tecnología.

Inversión Extranjera Directa.- Tradicionalmente se ha definido como aquella en la cual una persona o sociedad tiene un interés a largo plazo, y cierto nivel de influencia sobre la administración de una sociedad en otra nación distinta a la de su residencia.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) la define como la participación directa o indirecta del 10 por ciento o más de las acciones con capacidad de voto en una empresa extranjera. Por otro lado, la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera señala que es aquella realizada por personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero.

Inversión Extranjera Indirecta.- Conjunto de préstamos que un país hace al exterior; también es llamada inversión de cartera. La inversión extranjera indirecta se efectúa a través de préstamos de organismos internacionales a gobiernos o empresas públicas, y de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores de su propio país, o del que otorga el crédito.

Inversión pública.- Conjunto de erogaciones públicas que afectan la cuenta de capital y se materializan en la formación bruta de capital (fijo y existencias) y en las transferencias de capital a otros sectores.

Erogaciones de las dependencias del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y **conservación** de obras públicas y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio nacional.

Ley.- Norma jurídica de carácter obligatorio y general dictada por el poder legítimo para regular conductas o establecer órganos necesarios para cumplir con determinados fines, su inobservancia conlleva a una sanción por la fuerza pública.

Macroeconomía.- Estudio del comportamiento de los grandes agregados económicos como: el empleo global, la renta nacional, la inversión, el consumo, los precios, los salarios, y los costos, entre otros. El propósito de la teoría macroeconómica, por lo general, consiste en estudiar sistemáticamente las causas que determinan los niveles de la renta nacional y otros agregados, así como la racionalización de los recursos.

Marco jurídico.- Conjunto de disposiciones, leyes, reglamentos y acuerdos a los que debe apegarse una dependencia o entidad en el ejercicio de las funciones que tienen encomendadas.

Marco macroeconómico.- Conjunto de variables macroeconómicas más significativas que expresan el contexto de la política económica y social, tales como: producto interno bruto, balanza de pagos, consumo, inversión, precios, salarios, tasas de interés, tipo de cambio, empleo, etc. Con base en sus expectativas es posible adecuar los objetivos, metas y asignación de recursos de los programas y presupuestos formulados.

Mercado.- Cualquier lugar que tenga como objeto poner en contacto a compradores y vendedores, para realizar transacciones y establecer precios de intercambio.

Mercado externo.- Conjunto de transacciones comerciales internacionales que incluye el total de las importaciones y exportaciones de bienes, servicios y capital, que se realizan.

Mercado interno.- Conjunto de transacciones de bienes y servicios que se demandan y ofrecen en el territorio nacional.

Microeconomía.- Estudio de los problemas económicos desde las unidades elementales de decisión: empresas y consumidores.

Estudio de las acciones económicas de los individuos y de pequeños grupos bien definidos. El propósito de la teoría microeconómica consiste normalmente en la determinación del precio y la asignación de recursos entre diversos empleos.

Estudia las unidades decisorias individuales, tales como empresas, familias y consumidor individual. Se constituye en un método de análisis económico referido a: la teoría del consumidor que lleva a la teoría de la demanda; la teoría de la producción y los costos; la teoría de los precios y la producción y; el mercado, sus características y tipos.

Multilateralismo.- Multilateralismo es un término usado en relaciones internacionales para referirse a la actividad conjunta de varios países sobre una cuestión determinada.

Ejemplos de instituciones multilaterales per sé son la Organización de las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio.

Oligopolio.- Forma de mercado en donde existen pocos vendedores de un producto que puede ser idéntico o con mínimas diferencias, pero donde cada uno tiene gran influencia sobre el precio.

Organización Mundial de Comercio (OMC).- Organismo mundial que tiene como principal objetivo integrar los mecanismos de solución de controversias comerciales entre las naciones. A partir del primero de enero de 1995 la OMC sustituyó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) el cual tenía dicha función; pero con la conclusión de las negociaciones de la Ronda de Uruguay el 15 de diciembre de 1993 con la participación de 117 países miembros, se acordó la creación de la OMC.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).- Organismo internacional que tiene como principales objetivos: a) impulsar el mayor crecimiento posible de la economía y el empleo, elevar el nivel de vida en los países miembros en condiciones de estabilidad financiera y contribuir al desarrollo de la economía mundial; b) promover el desarrollo económico de los países miembros y no miembros; c) impulsar la expansión del comercio mundial sobre bases multilaterales y no discriminatorias acordes con las normas internacionales. Sus tres protocolos se firmaron en París el 14 de diciembre de 1960. En la actualidad el Organismo se integra por 25 países que sustentan su estrategia de crecimiento en modelos de mercado, democracia y libre comercio. Alemania, Australia, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda,

Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Estados Unidos, Canadá, España, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda y México.

Plan Nacional de Desarrollo.- Instrumento rector de la planeación nacional del desarrollo que expresa las políticas, objetivos, estrategias y lineamientos generales en materia económica, social y política del país, concebidos de manera integral y coherente para orientar la conducción del quehacer público, social y privado.

Documento normativo de largo plazo, en el que se definen los propósitos, la estrategia general y las principales políticas del desarrollo nacional, así como los Programas de Mediano Plazo que deben elaborarse para atender las prioridades sociales, económicas y sectoriales del mismo.

Planeación estratégica.- Proceso que permite a las dependencias y entidades del Gobierno Central establecer su misión, definir sus propósitos y elegir las estrategias para la consecución de sus objetivos, y conocer el grado de satisfacción de las necesidades a los que ofrece sus bienes o servicios. Esta planeación enfatiza la búsqueda de resultados y desecha la orientación hacia las actividades.

Población Económicamente Activa (PEA).- Es el grupo de personas de 12 años o más que suministran mano de obra disponible sea o no remunerada para la producción de bienes y servicios. La constituyen todas las personas que tienen algún empleo y aquéllas que están buscándolo (desocupación abierta).

Población Económicamente Inactiva (PEI).- Es el grupo de personas de 12 años o más que la semana anterior a la entrevista no se encontraba ocupada, ni en situación de desocupación abierta, pero que declararon estar dispuestas a trabajar en forma inmediata, aún cuando no lo buscaron activamente en los meses anteriores al periodo de referencia, por razones atribuibles al mercado de trabajo (desocupación abierta).

Pobreza.- Insuficiencia de medios económicos necesarios para llevar una vida mínimamente digna

Poder adquisitivo.- Capacidad de compra de bienes y servicios que tienen los individuos a través de los sueldos y salarios que perciben.

Política.- Criterio o directriz de acción elegida como guía en el proceso de toma de decisiones al poner en práctica o ejecutar las estrategias, programas y proyectos específicos del nivel institucional.

Política Comercial.- Rama de la política económica que estudia el comercio internacional.

Política de inversión.- Es el conjunto de criterios, lineamientos y directrices que regulan el monto, destino y ritmo del ejercicio de los recursos destinados a la adquisición de bienes muebles e inmuebles, obras públicas, conservación, modernización, ampliación de las mismas o la producción de bienes y servicios que de alguna forma contribuyan a acrecentar el patrimonio nacional.

Política económica.- Directrices y lineamientos mediante los cuales el Estado regula y orienta el proceso económico del país, define los criterios generales que sustentan, de acuerdo a la estrategia general de desarrollo, los ámbitos fundamentales e instrumentos correspondientes al sistema financiero nacional, al gasto público, a las empresas públicas, a la vinculación con la economía mundial y a la capacitación y la productividad. Todo ello pretende crear las condiciones adecuadas y el marco global para el desenvolvimiento de la política social, la política sectorial y la política regional.

Forma de intervención deliberada del Estado para lograr ciertos objetivos, haciendo uso de los medios exclusivos de que dispone: política fiscal, política de gasto, política monetaria, etc.

Política fiscal.- Conjunto de instrumentos y medidas que toma el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayuden a cumplir los objetivos de la política económica general. Los principales ingresos de la política fiscal son por la vía de impuestos, derechos, productos, aprovechamientos y el endeudamiento público interno y externo. La política fiscal como acción del Estado en el campo de las finanzas públicas, busca el equilibrio entre lo recaudado por impuestos y otros conceptos y los gastos gubernamentales.

Es el manejo por parte del Estado de los ingresos vía impuestos, y la deuda pública para modificar el ingreso de la comunidad y sus componentes: el consumo y la inversión. Su objetivo se expresa en tres aspectos: a) redistribuir la renta y los recursos con ajustes de tipo impositivo, b) contrarrestar los efectos de los auges y las depresiones, y c) aumentar el nivel general de la renta real y la demanda.

Política social.- Conjunto de directrices, orientaciones, criterios y lineamientos conducentes a la preservación y elevación del bienestar social, procurando que los beneficios del desarrollo alcancen a todas las capas de la sociedad con la mayor equidad.

Política tributaria.- Conjunto de directrices, orientaciones, criterios y lineamientos para determinar la carga impositiva directa e indirecta a efecto de financiar la actividad del Estado.

Precio.- Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, es decir, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios. En la compra de bienes y

algunos servicios se denomina "precio"; en el alquiler de los servicios del trabajo "salarios", sueldo, etc.; en el préstamo de dinero o capital "interés"; en el alquiler de la tierra o un edificio "renta".

Privatizaciones.- Transferencia al sector privado de un bien o derecho anteriormente público.

Producción.- Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.

Productividad.- Relación entre el producto obtenido y los insumos empleados, medidos en términos reales; en un sentido, la productividad mide la frecuencia del trabajo humano en distintas circunstancias; en otro, calcula la eficiencia con que se emplean en la producción los recursos de capital y de mano de obra.

Producto interno bruto (PIB).- Es el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado, libre de duplicaciones. Se puede obtener mediante la diferencia entre el valor bruto de producción y los bienes y servicios consumidos durante el propio proceso productivo, a precios comprador (consumo intermedio). Esta variable se puede obtener también en términos netos al deducirle al PIB el valor agregado y el consumo de capital fijo de los bienes de capital utilizados en la producción.

Producto Nacional Bruto (PNB).- Valor total a precios de mercado del flujo de bienes y servicios durante un periodo específico generado por los factores propiedad de residentes dentro y fuera del país en cuestión. El PNB es igual al producto interno bruto más el ingreso neto de los factores provenientes del resto del mundo.

El producto nacional es una medida mucho más adecuada que el producto interno para calcular el valor de la producción en países en los que la renta neta de los factores de producción provenientes del resto del mundo es cuantiosa y muestra considerables fluctuaciones. Cabe señalar que el producto interno de los países importadores netos de factores de la producción es mayor que su producto nacional; mientras que los países exportadores netos de factores de la producción presentan la situación inversa.

Productos.- En finanzas públicas, son los ingresos que percibe el Estado por actividades que no corresponden al desarrollo de las funciones propias de derecho público o por la explotación de sus bienes patrimoniales.

Propiedad Intelectual.- desde el punto de vista de la tradición continental europea y de buena parte de los países latinoamericanos, supone el reconocimiento de un derecho

particular en favor de un autor u otros titulares de derechos, sobre las obras del intelecto humano.

Reactivación económica.- Proceso tendiente a imprimir mayor dinamismo a la actividad económica a partir de un conjunto de medidas de política económica. Durante el proceso de reactivación económica crece el valor de la renta nacional, la inversión, el empleo, los salarios y el bienestar social general de la población, sobre los niveles existentes en el periodo previo.

Recesión económica.- Fase del ciclo económico caracterizado por una contracción en las actividades económicas de consecuencias negativas sobre los niveles de empleo, salarios, utilidades y en general los niveles de bienestar social.

Remuneración.- Percepción de un trabajador o retribución monetaria que se da en pago por un servicio prEstado o actividad desarrollada.

Rentabilidad.- Es la remuneración al capital invertido. Se expresa en porcentaje sobre dicho capital.

Aplicada a un activo, es su cualidad de producir un beneficio o rendimiento, habitualmente en dinero.

Reordenación Económica.- Respuesta estratégica para solucionar los problemas económicos de una crisis, mediante la creación de condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía. Comprende decisiones radicales propias de una situación de emergencia y el impulso en forma cualitativamente distinta de las potencialidades del país. Las acciones se orientan al combate de la inflación, la inestabilidad cambiaria y escasez de divisas, y a proteger el empleo, el abasto y la planta productiva a fin de recuperar las bases para un desarrollo justo y sostenido.

Reserva legal.- Es la parte de recursos captados que los bancos comerciales deben mantener depositados en el Banco de México. Es parte del activo disponible de un banco que no puede ser utilizada. Su finalidad es dar protección en favor de los depositantes.

Reserva monetaria.- Es la tenencia de activos monetarios de un país en un momento determinado, los cuales pueden ser de carácter nacional o internacional. Se constituyen con: oro, depósitos de bancos nacionales en bancos de primera clase en el extranjero (a la vista y a plazo fijo), posición neta de un país ante el FMI, DEG, valores de gobiernos extranjeros de alta liquidez y solvencia, valores de instituciones financieras multinacionales (BM, BID, etc.), billetes de bancos extranjeros, aceptaciones bancarias y saldos activos de convenios multilaterales de compensación.

Reserva para contingencia.- Es la previsión de recursos que se hace para hacer frente a gastos imprevistos tales como jubilaciones y retiros del personal de la empresa con cargo a resultados. Carga esta cuenta, por el importe de las jubilaciones, despidos y retiros de personal. Su saldo acreedor representa el importe acumulado de la reserva para futuros pagos por jubilaciones, despidos y retiro de personal, se presenta en el pasivo de la empresa generalmente en apartado especial.

Reservas internacionales.- Son los activos de la reserva oficial del país, que incluyen las tenencias de oro y plata, los derechos especiales de giro (DEG), la posición de reservas del país en el Fondo Monetario Internacional, y las tenencias de monedas extranjeras oficiales por parte del país. Las reservas internacionales permiten al gobierno hacer frente a sus obligaciones exteriores en moneda extranjera, o le sirven para respaldar su propia unidad monetaria.

Riesgos país.- También conocido como riesgo político o riesgo soberano. El riesgo de pérdida, debido a sucesos de índole política u otras causas relacionadas con la soberanía, en los contratos que impliquen cash flows que atraviesen fronteras. La práctica histórica ha consistido en gestionar este riesgo limitando la exposición por países. Por ejemplo, un banco puede hacer préstamos a compañías del país X y puede poner un límite en la exposición a cualquier compañía del país X, pero simultáneamente debe poner un límite al préstamo general (es decir, el total de préstamos) a las compañías domiciliadas en el país X.

Riesgo que asumen las entidades financieras, las empresas o el Estado, por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan con el sector público o privado de otro país. Viene determinado por unos índices elaborados por las revistas «Euromoney» e «Institutional Investor», que proporcionan una clasificación de los países a través de unos indicadores acerca de su situación política y económica.

Es el que concurre en las deudas de un país consideradas, por circunstancias inherentes a la soberanía de los Estados.

Salario.- Es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo. El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra forma convenida. El salario se integra con los pagos hechos en efectivo, por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie, y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

Salario mínimo.- Cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. Pueden ser generales por una o varias áreas geográficas y extenderse a una o más entidades federativas, o pueden ser profesionales para una rama determinada de actividad económica o para profesiones,

oficios o trabajos especiales dentro de una o varias áreas geográficas. Los salarios mínimos se fijan por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos integrada por representantes de los trabajadores, patrones y el Gobierno, la cual se puede auxiliar de comisiones especiales de carácter consultivo. El salario mínimo de acuerdo con la ley deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación básica a los hijos.

Salario nominal.- Retribución del patrón al trabajador en moneda de curso legal del monto establecido por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, o por el contrato colectivo de trabajo, contrato ley o por el contrato individual de trabajo que se haya fijado. Representa el valor de la retribución percibida por un trabajador en términos monetarios.

Salario real.- Es el valor que resulta de dividir el salario nominal entre el índice nacional de precios al consumidor.

Sector económico.- Conjunto de áreas homogéneas y entes pertenecientes a una actividad económica. En el ámbito del sector público, el sector económico, se refiere al conjunto de actividades homogéneas a cargo de una o varias secretarías, que tienen la función de llevarlas a cabo.

Sector informal de la economía.- Son los negocios o unidades económicas en pequeña escala, con bajo nivel de organización y tecnología obsoleta o artesanal. Estas unidades económicas, en general se caracterizan por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, la ausencia de relaciones laborales formales y la falta de registros administrativos.

Las actividades del sector informal son legales en sí mismas, sin embargo, pueden, y en general es así, llevarse a cabo sin cumplir todos los requerimientos legales: licencias y registros por falta de conocimiento, o por imposibilidad de satisfacer todos los requerimientos que las leyes o regulaciones exigen.

Sociedad.- Entidad creada por ley, facultada para adquirir activos, incurrir en obligaciones y dedicarse a determinadas actividades. Se conforma por dos o más socios que adquieren diferentes grados de responsabilidad ante terceros dependiendo de la forma jurídica que revista la entidad.

Sociedad anónima.- Es una sociedad mercantil capitalista, con denominación y capital fundacional, representada por acciones nominativas suscritas por accionistas que responden hasta por el monto de su aportación.

Sociedad de consumo.- Sociedad de consumo, es un término utilizado en economía y sociología, para designar al tipo de sociedad que se corresponde con una etapa avanzada

de desarrollo industrial capitalista y que se caracteriza por el consumo masivo de bienes y servicios, disponibles gracias a la producción masiva de los mismos.

El concepto de sociedad de consumo está ligado al de economía de mercado y, por ende, al concepto de capitalismo, entendiendo por economía de mercado aquella que encuentra el equilibrio entre oferta y demanda economía demanda a través de la libre circulación de capitales, productos y personas, sin intervención estatal.

Sociedad de inversión.- Sociedad que invierte su capital en un gran número de acciones de empresas de distintas industrias. Es atractiva para los inversionistas, debido a que ofrece una gran variedad de cartera y un rendimiento superior a los que otorgan los valores de renta fija.

Sociedad de Responsabilidad Limitada.- Es una sociedad mercantil personalista-capitalista con razón social o denominación, y capital fundacional representado por partes sociales nominativas, no negociables, suscritos por socios que responden limitadamente, salvo aportaciones suplementarias o prestaciones accesorias.

Subsidios.- Asignaciones que el Gobierno Central otorga para el desarrollo de actividades prioritarias de interés general, a través de las dependencias y entidades a los diferentes sectores de la sociedad, con el propósito de: apoyar sus operaciones; mantener los niveles en los precios; apoyar el consumo, la distribución y comercialización de los bienes; motivar la inversión; cubrir impactos financieros; así como para el fomento de las actividades agropecuarias, industriales o de servicios. Estos subsidios se otorgan mediante la asignación directa de recursos o a través de estímulos fiscales.

Subvenciones.- Gastos públicos de transferencia, corrientes o de inversión, cuyos destinatarios son las empresas (unidades básicas de la producción privada).

Tasa de inflación.- Indicador del crecimiento sostenido de los precios de los bienes y servicios expresado en porcentaje con relación a un periodo de tiempo.

Tasa de interés.- Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas.

Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce.

Es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Tasa de interés activa.- Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

Tasa de interés pasiva.- Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

Tasa interna de retorno (TIR).- Es el rédito de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera a la tasa de corte, se le acepta; en caso contrario, se le rechaza.

Indicador de la rentabilidad de un proyecto. Se define como el valor de la tasa de actualización que iguala entre sí las corrientes temporales de ingresos y costos. Es pues el umbral por encima y por debajo del cual las tasas de descuento utilizadas para el cálculo del valor neto actualizado hacen que este valor sea negativo o positivo.

Tipo de cambio.- El precio al cual una moneda se intercambia por otra, por oro o por derechos especiales de giro. Estas transacciones se llevan a cabo al contado o a futuro (mercado spot y mercado a futuro) en los mercados de divisas.

Precio de una moneda en términos de otra. Se expresa habitualmente en términos del número de unidades de la moneda nacional que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera. Equivalencia del peso mexicano con respecto a la moneda extranjera.

Trabajo.- Esfuerzo personal para la producción y comercialización de bienes y/o servicios con un fin económico, que origina un pago en dinero o cualquier otra forma de retribución.

Es una parte o etapa de una obra de un proyecto para la formación de un bien de capital. Labor, deber, relación y responsabilidad que debe realizarse para el logro de un fin determinado y por lo cual se percibe una remuneración.

Tratados internacionales.- Un tratado internacional es un acuerdo escrito entre ciertos sujetos de Derecho internacional y que se encuentra regido por este, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos, y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre que sean, como mínimo, dos personas jurídicas internacionales quienes concluyan un tratado internacional. Por ejemplo los gobernantes de cada país se reúnen para ponerse de acuerdo con sus límites de países para no tener problemas con sus territorios.

Unión Europea (UE).- Organización económica fundada por seis países europeos en 1957 con la firma del Tratado de Roma; los países fundadores son: República Central Alemana, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo; posteriormente se

incorporaron Inglaterra, Irlanda, Grecia, España y Portugal. El propósito inicial de esta organización de carácter supranacional fue eliminar las restricciones a la libre circulación de mercancías y factores de producción por lo que originalmente se llamó Comunidad Económica Europea. Actualmente los objetivos fundamentales son: promover el acercamiento económico progresivo de los Estados miembros; desarrollar armoniosamente las actividades económicas de la comunidad; y expandirse con estabilidad y cooperación.

Utilidades.- Son la medida de un excedente entre los ingresos y los costos expresados en alguna unidad monetaria.

Ventaja competitiva.- En su obra *Ventaja competitiva*. Creación y sostenimiento de un desempeño superior, publicada en 1985, Michael E. Porter denomina ventaja competitiva al valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o por la previsión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costes. Para Porter, el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona. Una empresa es lucrativa si el valor que obtiene de sus compradores supera al coste necesario para crear el producto. El crear productos para los compradores cuyo valor exceda al coste es la meta de toda estrategia empresarial. Para analizar el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, Porter utiliza lo que él llama la cadena de valor, o sucesión de actividades empresariales en las que surge el valor.

Ventaja comparativa.- Una situación en la que un país (o compañía) puede producir un artículo (o tomar dinero a préstamo) con un coste inferior que otro país (o compañía) en el sentido especial de que debe sacrificar menos de un bien alternativo para hacer su producción. El término se asocia tanto con la teoría de la ventaja comparativa (utilizada para explicar el negocio entre naciones) como con la teoría de la ventaja relativa para explicar la existencia de mercados de swaps.

Teoría desarrollada por David Ricardo cuyo postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.

Bibliografía

Libros

- MACHADO, Absalón, *De la estructura Agraria al sistema agroindustrial*, 1^{ra}. Edición, Editorial ISBN, Bogotá, Colombia, 2002.
- DUSSEL, Peters, Enrique, y otros, *La Inversión Extranjera en México: Desempeño y Potencial*, 1^{ra}. Edición, Editorial Siglo XXI, México D.F. 2007.
- COMPANYS, Ramón, y ALBERT, Corominas, *Planificación y Rentabilidad de Proyectos Industriales*, 10^{ma}. Edición, Editorial Marcombo S.A. Barcelona, España, 1988.
- FERNANDEZ, José, Antonio, *Impacto Económico de la Inversión Extranjera en México*, 2^{da}. Edición Editorial Tabasco, Texas, Estados Unidos, 1971.
- IRIGOIN, Jeannette, *Chile y el Mercosur en América Latina*, Tomo II, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, Chile, 1999.
- ARELLANO, García, Carlos, *Derecho Internacional Privado*, 3^{ra} Edición, Editorial Porrúa, México D.F. 1976.
- CASILDA, Bejar, Ramón, *La Década Dorada: Economía e Inversiones españolas en América Latina*, 1^{ra}. Edición, Editorial ABC, Madrid, España, 2001.
- GARCIA, Flores, Jesús, Genaro, *Régimen Jurídico de la Inversión Extranjera en México*, 3^{ra}. Edición, Editorial OGS Editores S.A. Puebla, México, 2000.
- DELGADO, Gloria, M. *México estructuras: política, económica y social*, 2^{da}. Edición, Editorial Pearson, México D.F. México, 2005.
- CUARTAS, Mejía, Vicente, *Teoría económica financiera*, 3^{ra}. Edición, Editora Lorenza Correa Restrepo, Medellín, Colombia, 2006.
- DONAYRE, Luiggi, *Repensando el rol de la IED en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos en la economía local?*, Edición. No. 58. Editora Economía & Sociedad, Lima, Perú, 2005.

- BORENSZTEIN, et alter, *La Inversión Extranjera Directa y sus efectos en la economía mundial*, Vol. 45. Editorial Journal Economics. Los Ángeles, EE.UU. 1998.
- DIAZ, Gutiérrez, Enrique Javier, *Globalización y educación crítica*, 2^{da}. Edición, Ediciones Desde Abajo, Barcelona, España, 2002.
- AVILA, Lugo, José, *Introducción a la economía*, 2^{da}. Edición, Editorial La Luz, México D.F. México, 2006.
- DANIELS, John, *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*, 10^{ma}. Edición, Editorial Pearson, México D.F. México, 2004.
- PARKIN, Michael, *Microeconomía y Macroeconomía*, 5^{ta} Edición, Editorial Salazar, Buenos Aires, Argentina, 2007.
- LEVY, Noemí, *Cambios Institucionales del sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión en México 1960-1994*. 1^{ra} Edición, Editora Nacional, México, 2001.
- CHUDNOVSKY, Daniel, *Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur*. 1^{ra}. Edición, Editorial Scorpio, Buenos Aires, Argentina, 2004.
- BORAGINA, Gabriel, *Socialismo y Capitalismo*, 1^{ra}. Edición, Editorial Linares, Córdoba, Argentina, 2001.
- GOVAERE, Velia, *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, 2^{da}. Edición, Editorial EUNED, Montevideo, Uruguay, 2007.
- AGOSTINI, Claudio, *Efectos de los impuestos corporativos de la IED en América Latina, Volumen 44*, Editorial Alpes, Santiago, Chile, 2009.
- RANDOLPH, Allan, *Derecho Comunitario Andino*, 2^{da}. Edición, Editorial Científica, California, EE.UU. 2006.
- FIGUEROA, Albelo, *La Economía Política de la Construcción del Socialismo*, 2da. Edición, Editorial la Revolución, Habana, Cuba, 1998.
- ECHARRI, Ardanaz, Alberto y QUINTANA, Ana, *Joint Venture*, 1^{ra}. Edición, Editorial Fundación Confemetal, Madrid, España, 2004.

- RAJADELL, Carrera, Manuel, *Creación de Empresas*, 1^{ra}. Edición, Editorial UPC, Bogotá, Colombia, 2003.
- VAN HOME, James, *Fundamentos de Administración financiera*, 2^{da}. Edición, Editorial Virginia, Los Ángeles, EE.UU. 2003.
- GARCIA, Oscar, *Alianzas Estratégicas*, 2^{da}. Edición, Editorial Fénix, Bilbao, España, 2002.
- JARAMILLO, Carlos y MARTÍNEZ, Echezárraga, Jhon; *Estrategia Internacional de Negocios*; 1^{ra}. Edición, Editorial McGraw-Hill, Madrid, España, 1991.
- ARCE, Gargolo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, 1^{ra} edición, Editorial Magallanes, México D.F. 2001.
- BONILLA, González, Ricardo, *La educación superior en Colombia*, 1^{ra}. Edición, Editorial Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2007.
- LINARES, Bolaños, Rigel, *Inversión extranjera*, 3^{ra}. Edición, Editorial Porrúa, México D.F. México, 2002.
- PAREDO, Herrera, Henry, Oliver, *Inversión Extranjera Directa y Seguridad Jurídica en Bolivia*, 2^{da}. Edición, Editorial Altares, Sucre, Bolivia, 1998.
- SÓLOMON, Robert, *Dinero en marcha, la revolución en las finanzas internacionales a partir de 1980*, 1^{ra}. Edición, Editorial Las Cumbres, México D.F. México, 1996.
- SANCHEZ, Roberto, José, *Análisis de la IED en los países del Mercosur*, 1^{ra}. Edición, Editorial los Andes, Santiago, Chile, 2009.
- ZERMEÑO, González, Ricardo, *Estrategias para atraer la inversión extranjera a la industria del TIC en México*, 2^{da}. Edición, Editorial Selec Estrategia, México D.F. México, 2008.
- CASTILLO, Sánchez, José, *Manual para la formación de Investigadores*. 2^{da}. Edición, Colección Aula Abierta, San José, Costa Rica, 2004.

- DEVLIN, Robert y otros, *El impacto de China. Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe*. 1^{ra}. Edición, Editorial América, Los Angeles, E.E.U.U. 2007.
- RUIZ, Carmen, *Políticas socio laborales: un enfoque pluridisciplinario*, 1^{ra}. Edición, Editorial UOC, Puebla, México, 2004.
- CALVA, José, Luis. *Democracia y Gobernabilidad*, volumen 15, Editor Miguel Ángel Porrúa, México D.F. México, 2007.
- CORNEJO, Andrés, *Estrategias para incentivar la IED*, Editorial Mendizábal, Bogotá, Colombia, 2008.
- ACOSTA, Alberto, *Breve Historia Económica del Ecuador*, 2^{da}. Edición, Corporación Editora Nacional, Quito, Ecuador, 2004.
- ESTRELLA, Jaime, *Biodiversidad y Recursos Genéticos*, 2^{da}. Edición, Editorial Saavedra, México D.F. 2001.
- PAREDES, Pablo, Lucio, *La Dolarización en el Ecuador*, 1^{ra}. Edición, Editorial Santillana, Quito, Ecuador, 2004.
- ACOSTA Alberto y otros, *El otro riesgo país*, 1^{ra}. Edición, Ediciones Abya-Yala, Quito Ecuador, 2005.
- LAHOUD, Daniel, *Los Principios de las Finanzas y los Mercados Financieros*, 1^{ra}. Edición, Editorial Texto C.A, Caracas, Venezuela, 2002.
- BARAJAS, Alberto, *Finanzas para no Financistas*, 4^{ta}. Edición, Editorial UJ, Bogotá, Colombia, 2008.
- MARÍN, Nicolás, *Riesgo País y su Impacto en la Inversión Extranjera*, 2^{da}. Edición, Editorial Norma S.A. Bogotá, Colombia, 2004.
- MONTILLA, Florencia, *Riesgo País*, 1^{ra}. Edición, Editorial Nuevo Amanecer, Santiago, Chile, 2007.
- VENERO, Orozco, Edgardo, *Evaluación de Riesgos de Crédito*, 1^{ra}. Edición, Editorial ABC, México D.F. México, 2006.

- ERAZO, Blum, Juan, Carlos, *Riesgo País Ecuador “Principales determinantes y su incidencia”*, 1^{ra}. Edición, Editorial Nacional, Guayaquil, Ecuador, 2004.
- VALAREZO, Andrés, *Riesgo País, Determinantes e Incidencia*, 2^{da}. Edición, Editora Almagro, Bogotá, Colombia, 2006.
- GONZALEZ, Jaime, *Indicadores de Estructura Económica*, 1^{ra}. Edición, Editorial San Francisco, San José, Costa Rica, 2002.
- BACA, Olamendi, Laura, *Léxico de la Política*, 3^{ra}. Edición, Editorial Taboo, México D.F. México, 2005.
- MARTINEZ, Jesús, *Introducción al análisis de riesgos*, 2^{da}. Edición, Editorial Limusa, Guadalajara, México, 2003.
- ALEGRE, Luis, *Fundamentos de las Economías de las Empresas*, 3^{ra}. Edición. Editorial Ariel, Bogotá, Colombia, 2008.
- BASCO, Rodrigo, *Fundamentos en la dirección de las empresas*, 1^{ra}. Edición, Editorial La Mar, Buenos Aires, Argentina, 1998.
- RIPOLL, Feliu, Vicente, *Manual de costes para pequeñas y medianas empresas*, 2^{da}. Edición, Ediciones Gestión 2000, S.A. Barcelona, España, 2002.
- ALVAREZ, Nolberto, *Gestión integral de Pymes*, 1^{ra}. Edición, Editorial Vértice, Santiago, Chile, 2008.
- ROJAS, Patricia y SEPÚLVEDA, Sergio, *¿Qué es la Competitividad?*, Cuaderno Técnico Nro. 9, Editorial IICA, San José, Costa Rica, 1999.
- GARCIA, Alberto, *Desarrollo de la competitividad Empresarial*, 5^{ta}. Edición, Editorial, INC, Guadalajara, México, 1989.
- BONVECHI, Carlos, *El camino Latinoamericano hacia la competitividad: políticas públicas para el desarrollo productivo y tecnológico*, 1^{ra}. Edición, Editores Siglo XXI, Buenos Aires, Argentina, 2005
- JARAMILLO, Carlos, *Competitividad*, 1^{ra} Edición, Editorial El Sol, Guayaquil, Ecuador, 2001,

- ANDRADE, Federico, *Colombia, Excelente destino para las inversiones extranjeras*, 1^{ra}. Edición, Editorial IPC, Bogotá, Colombia, 2009.
- BAILEY, Parisotto, *Las multinacionales y el empleo*; 1^{ra}. Edición, Editorial Amanecer, Madrid, 1996.
- REIFFERS, Jean, Louis y otros, *La empresa transnacional y el desarrollo endógeno*; 3^{ra}. Edición, Editorial Tecnos, Madrid, España, 1982.
- ALVAREZ, Rodrigo, *La globalización y sus consecuencias*, 1^{ra}. Edición, Editorial NBF, Buenos Aires, Argentina, 2007.

Documentos Institucionales

- COMISIÓN DEL ACUERDO DE CARTAGENA, *Decisión 291, Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. 1990.
- ECLAC/UNCTAD, *La Inversión Extranjera en América Latina*, 2004.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, *Competitividad: el motor del crecimiento*, 2001.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, *Más allá de fronteras, el nuevo regionalismo en América Latina*. 2005.
- CEPAL, *Estrategias para atraer la IED en América Latina*, 2006.
- Revista CEPAL, *Informe sobre las inversiones extranjeras en América Latina*, 2006.
- ECLAC/UNCTAD, *La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 2004.
- ONU, Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, *Análisis de las políticas de inversión: Ecuador*. 2001.
- OECD, (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), *Política y Promoción de la Inversión Extranjera Directa en América Latina*. 1997.
- CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe*, 2005.

- CEPAL, La IED en América Latina y el Caribe, 2006.
- CEPAL, *La IED en América Latina y el Caribe*, 2010.
- UNCTAD, *Inversión Extranjera Directa*, 2009.
- UNCTAD, *Inversión Extranjera Directa*, 2010.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Informe sobre la *Competitividad: el motor del crecimiento*, 2001.
- BANCO MUNDIAL, *Informe del riesgo en América Latina*, 2009.
- HERITAGE FOUNDATION, Indicadores de Libertad Económica, 2009.
- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, *Inversión Societaria 2009*.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL, *Informe de Competitividad Mundial*, 2010.

Enciclopedias, Diccionarios o Colecciones

- “La Inversión” DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO OCEANO UNO, Edición 2004, Editorial Océano, Barcelona, España.
- “La Inversión en la Economía”, ENCICLOPEDIA BRITANICA, Micropedia, 15^{ta}. Edición, volumen 6, Estados Unidos de América, 1988.

Tesis, monografías o trabajos de investigación

- RAMIREZ, Carlos, Enrique y FLOREZ, Laura, *Apuntes de Inversión Extranjera Directa: Definiciones, Tipología, y casos de aplicación colombianos*, 8^{va}. Edición, Editorial Universidad ICESI, Cali, Colombia, 2006.
- VELASTEGUI, Martínez, Luis, Ángel, *Determinantes Institucionales de la Inversión Extranjera Directa del Ecuador*, Serie de Análisis económico Nro. 6, Guayaquil, Ecuador, 2007.
- ZERMEÑO, González Ricardo, *Estrategias para atraer la inversión extranjera a la industria del TIC en México*, 1^{ra}. Edición, Editorial Select Estrategia, México S.C. 2008.

- MUNGARAY, Alejandro, *Crisis, automatización y maquiladoras*, 1^{ra}. Edición, Derechos reservados Universidad Autónoma de California, EE.UU. 1999.
- PORTILLA, Martin y otros, *Manual para la inversión extranjera en el Ecuador*, 1^{ra}. Edición, Estudio Jurídico Vivanco & Vivanco, Quito, Ecuador, 2006.

Páginas web

- WIKIPEDIA, Crecimiento Económico:
http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico
- Banco Mundial, *Indicadores de Riesgo*, 2009. disponible en: www.worldbank.org.

Leyes

- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, Publicada en el Registro Oficial Nro. 449, del lunes 20 de Octubre del 2008.
- CODIGO DE LA PRODUCCIÓN, Publicado en el registro oficial Nro. 351 del miércoles 29 de diciembre del 2010.
- LEY DE ZONAS FRANCAS, Publicada en el Registro Oficial Nro. 562 de 11 de Abril del 2005.

Artículos de periódicos y revistas

- GUDIÑO, Walter, *Perú se convierte en el mejor país para hacer Negocios*, Artículo del Diario Marca del 29 de mayo del 2008, disponible en: <http://www.diariomarca.com.ar/noticias>.
- MACHADO, Decio, *Ecuador y la denuncia de los tratados Bilaterales y de Inversión*. Artículo disponible en [www. quiendebeaqui.org](http://www.quiendebeaqui.org), del lunes 7 de diciembre del 2009.
- MENDOZA, Saltos, *Empresas Ecuatorianas cómodas en Perú*, Artículo del Diario el Comercio, del 12 de junio del 2011, sección “Actualidad” p. 6.
- *Ecuador es poco atractivo para inversiones, según informe Español*, artículo del Diario Hoy, publicado el 23 de junio del 2011, disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-es-poco-atractivo-para-invertir-segun-informe-espanol>.

- ANZIL, Federico, *El Índice Riesgo País*, Revista electrónica de economía Econlink, disponible en <http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais>, del 2 de abril del 2010.
- SAENZ, Munilla, Javier, *El presidente Correa somete a un estricto control a las multinacionales y les exige el pago al Estado de una deuda millonaria*, Artículo del diario el Comercio, del 16 de octubre del 2010.
- COYUNTURA ECONÓMICA, Revista electrónica de economía, *Breve referencia de las 10 empresas más grandes del mundo 2010*, disponible en: coyunturaeconomica.com/empresas/compañías-más-grandes-del-mundo.