

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN**



TESIS DOCTORAL

**Análisis de la comunicación estado-empresa en la difusión y
promoción de incentivos fiscales: caso Ecuador**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Felipe Altamirano Barriga

Directores

**María Luisa García Guardia
Francisco García García**

Madrid

© Felipe Altamirano Barriga, 2022

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN



TESIS DOCTORAL

**ANÁLISIS DE LA COMUNICACIÓN ESTADO-EMPRESA EN LA
DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN DE INCENTIVOS FISCALES. CASO
ECUADOR.**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Felipe Altamirano Barriga

DIRECTORES

María Luisa García Guardia
Francisco García García

**Programa de Doctorado en Comunicación Audiovisual, Publicidad Y
Relaciones Públicas**

Madrid, 2021

**ANÁLISIS DE LA COMUNICACIÓN ESTADO-EMPRESA EN EL USO DE
INCENTIVOS FISCALES PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES.
CASO ECUADOR.**

Felipe Altamirano Barriga

Diciembre 2021

Índice General

Índice General.....	5
Índice de Tablas	9
Índice de Ilustraciones	9
Resumen.....	11
Abstract	13
Agradecimientos.....	14
1.- INTRODUCCIÓN.....	15
1.1 Objeto y Contexto de la investigación.....	16
1.2 Propósito de la investigación	20
1.3 Justificación y relevancia.....	20
1.4 Finalidad.....	23
1.5 Recursos de la investigación.....	24
1.6 Sentido y Oportunidad.....	26
1.7 Esquema.....	34
2.- TEORÍAS PREVIAS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	29
2.1 Fundamentación teórica: La estructura de poder de los medios de comunicación de América Latina.....	30
2.2 El sistema mediático en América Latina.....	34
2.3 La acción transnacional de la información en América Latina.....	36
2.4 Los medios de comunicación como configuradores del poder en América Latina.....	37

2.5	Teoría de la comunicación organizacional.....	39
2.6	La comunicación institucional	43
2.7	Comunicación estratégica.	51
2.8	Comunicación económica y promocional.....	52
2.9	El fundamento de las políticas públicas y la comunicación participativa.....	56
2.10	Los medios de comunicación entre la empresa, el público y el estado.	57
2.11	Modelo Triple hélice (Gobierno-Academia-Empresa)	58
2.12	La comunicación en la Administración Pública.....	61
2.13	La comunicación y publicidad institucional en Ecuador	62
2.14	Definición de incentivos tributarios.	64
2.15	Los incentivos fiscales , objetivo y su clasificación.....	65
2.15.1.	Objetivo	65
2.15.2	Clasificación incentivos fiscales.	65
2.16	Características de los incentivos tributarios	69
2.17	Los Incentivos tributarios en países en desarrollo	69
2.18	Reseña histórica sobre la política económica, fiscal y tributaria en Ecuador	70
2.19	Normativa en el Ecuador para incrementar la Inversión.....	78
2.20	La Inversión Extranjera Directa (IED) y sus determinantes	83
2.21	La Inversión Extranjera Directa en Ecuador.....	87
2.22	Seguridad Jurídica en la atracción de inversiones.....	93
2.23	Órganos que gestionan la atracción de inversiones en Ecuador.....	98
2.24	Campaña Ecuador República de Oportunidades.....	99
2.25	Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI en Ecuador	100

2.26	Estudio - Análisis de la aplicación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su incidencia en el Desarrollo de las PYMES en el Ecuador.....	106
2.27	Presión fiscal en el Ecuador.	107
2.28	Organismos de regulación y fomento al sector PYMES en el Ecuador.....	108
2.29	La importancia de las PYMES en la economía ecuatoriana	110
2.30	Obligación tributaria de las PYMES en el Ecuador	110
2.31	Características y principales limitaciones a los que se enfrentan las PYMES en el Ecuador.....	114
3.-	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	116
3.1.	Objeto formal	117
3.2.	Preguntas de la investigación	117
3.3.	Objetivo general	117
3.4	Objetivos específicos:	118
3.5	Hipótesis de investigación:.....	118
3.6	Perspectiva Metodológica y técnica de investigación.....	119
3.6.1	Investigación descriptiva.....	126
3.6.2	Técnicas cuantitativas y cualitativas.....	119
3.6.3	Características de la Población	126
3.6.4	Delimitación de la Población.....	127
3.6.5	Tamaño de la muestra.	127
3.6.6	Procesamiento estadístico de la población.....	128
4.-	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	129
4.1.	Análisis documental.	130
4.2	Análisis de las encuestas realizadas a empresas.....	134

4.2 Resultados:	136
4.3 Análisis de las entrevistas realizadas a las empresas.	154
4.4 Análisis relacional.....	156
5.- CONCLUSIONES.....	162
5.1. Respuesta a las preguntas de investigación.....	163
5.2. Cumplimiento de los objetivos.....	164
5.3. Contraste de hipótesis.....	165
5.4. Conclusiones en función de los objetivos.	165
6.- LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	170
6.1. Limitaciones.....	171
6.2. Futuras líneas de investigación.	172
7.- FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA.....	173
7.1 Referencias.....	174
7.2 Bibliografía complementaria: consultada y no citada	179
7.3 Documentos oficiales	179
8.- ANEXOS	181
8.1 Anexo 1 Legislación.....	182
8.2 Anexo 2 Leyes y Reglamentos COPCI- APP	191
8.3 Anexo 3 Encuesta	225
8.4 Anexo 4 ECUADOR - BALANZA COMERCIAL (millones USD).....	236

Índice de Tablas

Tabla 1 Inversión extranjera.....	91
Tabla 2 Requisitos para aplicar a los incentivos tributarios del COPCI.....	103
Tabla 3 Empresas por tamaño beneficiadas y no beneficiadas con incentivos del COPCI	104
Tabla 4 Empresas beneficiadas y no beneficiadas con los incentivos del COPCI, clasificadas por sector de producción	105
Tabla 5 Empresas beneficiadas y no beneficiadas con los incentivos del COPCI, clasificadas por pertenencia a sectores priorizados, sustitución de importaciones o industrias básicas....	106
Tabla 6 Resumen de empresas con/sin Incentivos Tributarios del COPCI que reportan haber aplicado a los incentivos de inversión y empleo no generales.....	106
Tabla 7 Principales obligaciones que deben cumplir las MIPYMES	113
Tabla 8 Criterios tamaños de empresa según COPCI	139
Tabla 9 Aplicación incentivos fiscales.....	156

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Flujos de comunicación.....	54
Ilustración 2 Modelo triple hèlice	60
Ilustración 3 Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital - Ecuador.....	89
Ilustración 4 IED por actividad económica / período	91
Ilustración 5 Su empresa se dedica a la producción de: productos o servicios.....	136
Ilustración 6 Indique el tamaño de su empresa: Micro / Pequeña / Mediana / Grande	138
Ilustración 7 Indique si su empresa ya fue creada y constituida legalmente en el Ecuador: si o no.....	139
Ilustración 8 Especifique la clasificación de su empresa de acuerdo a su actividad económica	141
Ilustración 9 Indique los años que su empresa dedicada a la mencionada actividad económica	142
Ilustración 10 ¿Conoce el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?....	143
Ilustración 11 Conocimiento del COPCI	144
Ilustración 12 Canales de información.....	145
Ilustración 13 Relación de los incentivos	146
Ilustración 14 Beneficios de empresas - COPCI.....	147
Ilustración 15 Actualización empresas - beneficios COPCI.....	147
Ilustración 16 Beneficios que proporciona el COPCI.....	148
Ilustración 17 Implicación del Estado - comunicación beneficios COPCI.....	149
Ilustración 18 Es decisivo conocer los incentivos del COPCI.....	150
Ilustración 19 Instituciones Públicas de información sobre el COPCI	151

Ilustración 20 Medios de información	152
Ilustración 21 Ha recibido capacitaciones sobre la aplicación de incentivos COPCI.....	153

Resumen

Los sectores económicos en Ecuador cuentan con abundantes incentivos y estímulos fiscales orientados a la captación de nueva inversión productiva, dichos incentivos se instituyen en varias normas que se han expedido a partir de la publicación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), extenso marco normativo publicado en el año 2010, el cual procura impulsar el crecimiento de la economía ecuatoriana a través de la producción con mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar su rendimiento, promoviendo así la transformación del enfoque productivo del país. No obstante, en la generalidad, a pesar de que el Ecuador dispone de potentes incentivos para inversionistas nacionales y extranjeros, y que además cuenta con los instrumentos necesarios para su aplicación; por el momento se evidencia un limitado uso de los mismos, generando así un profundo interés acerca de la importancia que tiene la relación económica estado-empresa sobre en la creación, difusión, promoción y uso de estos beneficios por parte de las empresas nacionales y extranjeras en el Ecuador. El presente trabajo pretende aportar un diagnóstico respecto de la gestión relacional del estado-empresa, considerando el origen y concepción de las actuales políticas públicas y su relación con la atracción de inversión extranjera directa (IED), los instrumentos normativos vigentes, las competencias que recae en las instituciones públicas, así como los canales y medios de verificación que se utilizan para difundir y promocionar al Ecuador como un destino atractivo para las inversiones productivas. Para el efecto se tomaron en cuenta aproximaciones teóricas que se disponen respecto sobre incentivos fiscales, comunicación institucional y los mecanismos de difusión y promoción que se utilizan entre entidades públicas cuyas responsabilidades tienen relación con la atracción de inversiones. Estos fundamentos teóricos a su vez permitieron desarrollar una investigación cualitativa y cuantitativa a través de una robusta encuesta y varias entrevistas cuyos resultados determinados

por la baja aplicación de los incentivos COPCI entre inversionistas, demuestra que persiste una ineficiente gestión de la comunicación entre las instituciones públicas y sus interlocutores.

Palabras clave: Inversión; Inversión Extranjera Directa; Incentivos; Eficiencia; Innovación; Tecnología; Competitividad; Riesgos

Abstract

Ecuador has the potential to attract national and foreign investment compared to Latin American countries. Attractive tax incentives are instituted within the Organic Code of Production, Trade and Investments (COPCI). This regulatory framework published in 2010 seeks to promote the production of higher added value which establishes the conditions to increase productivity and promote the transformation of the production matrix. However, despite the fact that Ecuador has powerful incentives for national and foreign investors and the necessary instruments for their application, there is little use of them, thus generating a deep interest about the importance of State-Company communication on the dissemination, promotion and application of these benefits by national and foreign companies in Ecuador. This paper aims to provide a diagnosis of the communicational management of the Ecuadorian State, considering the laws and regulations in force, the conception of current public policies and their relationship with the attraction of foreign direct investment (FDI), the current regulatory instruments, the competences that the institutions have, means and control that they use to disseminate and promote Ecuador as an attractive destination for productive investments. For this purpose, theoretical approaches were taken into account regarding tax incentives, institutional communication, and the dissemination and promotion mechanisms used among public entities whose responsibilities are related to attracting investment. These theoretical foundations in turn allowed the development of a qualitative and quantitative research through a robust survey and several interviews whose results, determined by the low application of the COPCI incentives among investors, show that an inefficient communication management persists between public institutions and your interlocutors.

For this purpose, theoretical approximates were taken into account regarding tax incentives, institutional communication, and the dissemination and promotion mechanisms used among

public entities whose responsibilities are related to attracting investment. These theoretical foundations in turn allowed the development of qualitative and quantitative research through a robust survey and several interviews whose results, determined by the low application of the COPCI incentives among investors, show that inefficient communication management persists between public institutions and your interlocutors.

Keywords: Investment; Foreign Direct Investment; Associations; Efficiency; Innovation; Incentives; Technology; Competitiveness; Risks

Agradecimientos:

La culminación del presente trabajo implicó un alto nivel de dedicación y esfuerzo, que sin la contribución de algunas personas que se involucraron y guiaron desde el primer día, hubiese sido imposible alcanzarlo.

En primer lugar quiero agradecer la colaboración y guía de una persona a la que admiro mucho, y ahora más que mi Director, es un gran amigo, me refiero al Profesor Doctor Francisco García, quien además de su amplio saber y profesionalismo, tiene una calidad humana excepcional, cualidades que combinadas con su capacidad, experiencia y generosidad, me han permitido desarrollar el presente trabajo con la excelencia de un investigador.

A la Doctora María Luisa García Guardia, que gracias a su amplia trayectoria profesional, su capacidad docente y académica, compartió conmigo sus puntos de vista, basados en casos prácticos e innovadores, lo que sin duda me motivó llevar a cabo el presente trabajo de manera rigurosa durante estos años de estudio.

Mi agradecimiento especial a mi esposa, Gabriela Toral, quien con su cariño, apoyo y motivación constante, se involucró en esta investigación desde que nos conocimos, siempre aportando con un enfoque crítico y de debate respecto a los temas centrales de este estudio.

A mi hijo Bernardo, por ser fuente de inspiración durante todos estos meses y darme las alegrías que se transformaron en mi más grande motivación para culminar este exigente trabajo.

A mis profesores de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid, colegas y compañeros que tengo en este maravilloso país, por sus enriquecedores conocimientos y estar en permanente evaluación, por su entusiasmo y por estar comprometidos con la excelencia en la investigación.

Mi gratitud para las instituciones y empresas que participaron de la realización del proyecto, el interés demostrado en todas las horas dedicadas en al levantamiento de información en un tema tan sensible como es la atracción de inversiones, me comprometió aún más en la terminación del estudio.

1.- INTRODUCCIÓN

1.1 Objeto y Contexto de la investigación

En la presente investigación ofrece una visión global de gestión comunicacional estado-empresa en la creación, difusión, promoción y uso de los actuales incentivos fiscales, enfocadas en la atracción de inversiones con énfasis en IED. Desde el mismo título de la obra es posible suponer que se expondrán conceptos relacionados con la comunicación institucional, comunicación corporativa y de las organizaciones, con la particularidad que estos conceptos son sometidos a un profundo análisis de eficiencia, entendida como la capacidad de atracción de inversiones, en base al uso o no de incentivos fiscales disponibles en la legislación ecuatoriana. Este innovador relacionamiento se llevó a cabo considerando el origen y concepción de diversos instrumentos normativos vigentes, las competencias que recae en las instituciones públicas, así como los canales y medios de verificación que se utilizan para difundir y promocionar al Ecuador como un destino atractivo para el desarrollo de inversiones productivas. Así bien, el objeto del presente trabajo es profundizar sobre la eficiencia de la gestión comunicacional estado-empresa entre los órganos públicos vinculados a la atracción de inversiones en Ecuador y las empresas que realizan inversiones productivas en el Ecuador.

Los incentivos fiscales a la inversión nacieron como un instrumento de política económica en los años '50 y '60 y fue implementada como una estrategia de desarrollo. Si bien el origen de los incentivos es de fomentar la inversión y la Inversión Extranjera Directa (IED), en los últimos años han ido diversificando sus objetivos en la medida que ampliaron las exenciones sobre otros gravámenes. (Sabaini, 2006)

Según Keen y Simone (2004) los países en desarrollo no tienen una mayor variedad de incentivos tributarios que los países desarrollados.

Es amplia la literatura y experiencias de varios países que califican como positiva la eficacia de los incentivos fiscales sobre la inversión nacional y la IED. Según los autores Zee, Stotsky y Ley (2002) la evidencia empírica hasta finales de los '90 demuestra que la reducción en el costo de la inversión, es decir la aplicación de un incentivo, resultaba en un aumento de la inversión. Así también, estudios más recientes analizan casos de empresas de varios sectores económicos en Estados Unidos, Irlanda y otros países, que aplicaron a incentivos fiscales, confirmando la efectiva influencia que tiene el uso del incentivo sobre la inversión y las ventas, lo que a su vez genera crecimiento entre economías en el mundo.

Alfaro y Charlton (2008) encuentran que los flujos de IED son mayores en los sectores específicos donde existe un incentivo fiscal y por tanto esos sectores crecen más que el resto. Además investigaciones recientes demuestran que la inversión extranjera es considerablemente sensible a las nuevas políticas tributarias.

Un estudio de Keen y Simone (2004) analiza la evolución de los distintos tipos de incentivos tributarios respecto de las exenciones y tasas diferenciadas del impuesto a la renta, en una muestra de cuarenta países en desarrollo. El estudio concluye que los beneficios a exportadores y por tanto ingreso de divisas en la economía han crecido considerablemente en un periodo de diez años.

El emprendimiento según Bruton (2010) también es influenciado por los incentivos fiscales, toda vez que las directrices, leyes y reglamentos influyen en el mercado, y por tanto la motivación para iniciar empresas con actividades innovadoras.

En resumen, si bien no existe un consenso entre los académicos, existe una importante evidencia empírica disponible que sugiere que el efecto de la aplicación de incentivos fiscales genera un aumento en la inversión nacional, así como inversión sobre la IED. Paralelamente, este aumento

de la inversión genera creación de nuevas fuentes de empleo y crecimiento en ventas en las empresas, lo que a su vez provoca crecimiento en la economía de un país.

Ecuador

Ecuador tiene grandes potencialidades para la atracción de IED considerando aspectos macroeconómicos (incluyendo la dolarización de la economía), fiscales (baja tasa de impuesto a la renta en la comparación internacional), las mejoras en áreas claves como talento humano e infraestructura, la disponibilidad de valiosos recursos naturales, acuerdos binacionales con varios países de la región y el mundo, su localización geográfica favorable, un enfoque hacia el equilibrio fiscal para reducir el costo del capital, la oportunidad de obtener nuevas fuentes de financiamiento y una variedad de incentivos no solo tributarios, sino también arancelarios para nuevas inversiones productivas que se distinguen por su carácter general, sectorial, territorial y de proyectos bajo contrato de gestión delegada. Con estos aspectos habilitantes es de esperar que existan flujos de capitales en forma de IED hacia el país, sin embargo, la evidencia de los últimos 5 años demuestra que la IED Ecuador es inestable con propensión a la baja.

Organismos multilaterales por su parte coinciden que los factores que inciden directamente en esta modesta captación de inversión extranjera están relacionados con una limitada diversificación de la economía, un mercado financiero y de capitales poco profundos, y una política fiscal que, aunque mantiene un acertado enfoque basado en el uso de incentivos fiscales, este enfoque por el momento no logra obtener los resultados esperados, ni en términos de atracción de inversiones, ni en lo que hace a la diversificación productiva y exportadora.

Centrando la atención en los incentivos fiscales, a la luz del Informe de nombre Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI (2018) publicado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo en el año 2016, se evalúa la efectividad de los incentivos tributarios

del COPCI, entendida como el aprovechamiento y aplicación de estos incentivos por parte de empresas locales y extranjeras. El Informe que tiene el carácter Oficial, recaba información con base en las observaciones del Comité Técnico de Evaluación de los Incentivos tributarios del COPCI, mismo que fue creado para valorar e interpretar los resultados respecto a aplicación de los incentivos fiscales tomando en cuenta criterios de acceso, efectividad y eficiencia con base a una encuesta. Así bien, los resultados que arroja el estudio concluyen que, a pesar de los esfuerzos realizados para difundir su existencia a través de capacitaciones promovidas por el Estado ecuatoriano, es el desconocimiento y la incompreensión de los requisitos, así como la categorización para el acceso de incentivos, las razones por las que empresas nacionales o extranjeras no se benefician de estos incentivos en cualquiera de los sectores, ya sea generales o sectoriales. El estudio además identifica barreras de acceso a la información inclusive en incentivos tributarios que están disponibles de manera directa y sin ningún tipo de requisito, siendo la falta de difusión y promoción de estos las razones que impiden su efectiva aplicación. Es aquí donde toma mayor relevancia la comunicación, que como señala Pizzolante (2001) puede ser considerada como un medio para motivar, persuadir, convencer, comprometer ideas, facilitar procesos, armonizar puntos de vista. Es un medio para alcanzar objetivos claramente planteados, es un intercambio de valores, un intercambio racional y emocional, verbal y no verbal, un intercambio de silencios, palabras, gestos, intereses y compromisos.

Partiendo de la premisa del beneficio que tienen los incentivos fiscales sobre la atracción de inversiones nacionales y extranjeras, tomando en cuenta que en el Ecuador existe un bajo conocimiento sobre los incentivos, el presente trabajo pretende aportar un diagnóstico de la gestión comunicacional del Estado ecuatoriano, considerando las leyes y reglamentos vigentes, las competencias que tienen las instituciones, los canales, medios y control que utilizan para difundir y promocionar al Ecuador como un destino atractivo para las inversiones productivas.

1.2 Propósito de la investigación

El presente estudio ofrece una visión global de gestión comunicacional del Estado ecuatoriano, considerando las i) motivaciones, estrategia, diseño y concepción de las actuales políticas públicas enfocadas en la atracción de inversiones con énfasis en IED, ii) las competencias que recaen sobre las instituciones públicas a cargo de la implementación de las referidas políticas públicas y, iii) los instrumentos normativos vigentes que materializan y contribuyen la captación de nuevos flujos de inversión. Al respecto, el presente estudio analiza detalladamente los canales y medios que utilizan las carteras de estado ecuatorianas para difundir y promocionar los incentivos fiscales que se instituyen dentro del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), así como las leyes que surgen de este Código a manera de complemento o reforma, como son la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador y la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal. El propósito de este trabajo es profundizar sobre la eficiencia de la gestión comunicacional estado-empresa entre los órganos públicos vinculados a la atracción de inversiones en Ecuador y las empresas que realizan inversiones productivas en el Ecuador.

1.3 Justificación y relevancia.

Toda estrategia gubernamental orientada al crecimiento económico y desarrollo del tejido empresarial considera que la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) es un componente fundamental para la competitividad del país receptor de esta inversión, más aún en economías en vías de desarrollo. Una variedad de estudios y trabajos International Finance Corporation 1997, Mortimore, Vergara, & Katz (2001) concuerdan que los factores de mayor relevancia para la lograr atraer la IED son: estímulos fiscales, tamaño del mercado, estabilidad política e

institucional, infraestructura disponible, apertura comercial e información de indicadores macroeconómicos.

Informes de organizaciones internacionales Gutman, López, Ramos y Garcia, ICEX España Exportación e Inversiones, Garcia, López, Ons (2021) coinciden que el Ecuador comparado con países de la región tiene potencialidades para atraer la inversión nacional y extranjera. Tomando en cuenta la importancia de los factores en la IED, el Ecuador además de ser una economía dolarizada, mantener un crecimiento sostenido del 3,1% con respecto al Producto Interno Bruto (PIB), una tasa de inflación anual del 0,33% estable con respecto a la región, varios acuerdos comerciales internacionales, así como infraestructura adecuada para el desarrollo; las actividades productivas en Ecuador poseen con un extenso marco normativo, que se ha ido adaptando a las necesidades de cada sector económico, con la perspectiva de desarrollo económico y planificación adoptada por cada gobierno electo. Esta normativa ecuatoriana de los últimos 10 años, desde una visión objetiva, general e integral, sin considerar tendencias o ideologías políticas, fundamentalmente se enfoca en superar el actual modelo extractivista, concentrado en los recursos naturales y materias primas, para adoptar un modelo con valor agregado, fundamentado en el conocimiento y las capacidades del talento humano, de ahí el argumento en la creación de incentivos fiscales generales, sectoriales y para zonas deprimidas, que a partir de la implementación de una estrategia gubernamental a favor del desarrollo económico y por lo tanto de la atracción de inversión extranjera nacional y extranjera, pretende que se establezcan empresas inversoras en el Ecuador, para que a través de sus flujos de capitales, se logre transferir conocimiento e incrementar la productividad, lo que como consecuencia produciría un cambio del enfoque productivo.

Sin embargo, aún cuando existen las condiciones adecuadas y fortalezas en los factores determinantes para la atracción de inversión en el Ecuador, la evidencia empírica advierte una

tendencia inestable en las cifras de IED durante los últimos 10 años, pero sobretudo un modesto uso de incentivos fiscales por parte de las empresas (potenciales beneficiarios) que han invertido en el Ecuador, así lo demuestra el Informe de Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI publicado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, resultando el desconocimiento e incomprensión del acceso a estos incentivos fiscales, las características predominantes que influyen en clima de inversiones del país.

Este obstáculo a la inversión motiva el interés acerca de la relación comunicacional que existe entre el estado y la empresa, desde el mismo diseño y concepción de las actuales políticas públicas para la atracción de inversiones, y su implementación a través de la creación, difusión, promoción y aplicación de los referidos incentivos por parte de las empresas nacionales y extranjeras en el Ecuador.

Considerando las buenas prácticas internacionales, los resultados de la presente investigación incluyen una serie de propuestas que podrían resultar de interés para el desarrollo de estudios más específicos. A manera de resumen, dichas propuestas están alineadas a facilitar el desarrollo empresarial en Ecuador mediante la implementación de mecanismos de evaluación, promoción, priorización e impacto de los incentivos fiscales; así como la oportunidad de mejorar la articulación público-privada a través del uso de metodologías sistemáticas que permitan, en la medida de lo posible, comprender y satisfacer las necesidades reales del entorno productivo, considerando siempre la efectividad y el costo de oportunidad de los sacrificios fiscales que se requieren para que el Ecuador pueda ser un referente regional en términos de inversión extranjera directa y así mejore su clima de negocios.

1.4 Finalidad.

La necesidad de una comunicación abierta entre el sector público y empresarios quizás ahora ha tomado mayor relevancia, la crisis global de la pandemia producida por el coronavirus desencadenó un impacto devastador en la economía mundial, forzando a los gobiernos a ser más creativos y eficientes a la hora de comunicar las necesidades de interés público que tienen los sectores económicos que dinamizan las economías, generan empleo y contribuyen al bienestar económico de los países. Al respecto, gobiernos y empresas han diseñado y desarrollado innumerables proyectos que aprovechan al máximo las capacidades que desde el ámbito público y privado están disponibles, pero que además buscan obtener ventajas competitivas para cumplir con las expectativas sociales, económicas, ambientales y de mercado. En este sentido, es indispensable reconocer la importancia que tiene la comunicación entre entidades del gobierno y el tejido empresarial, en particular en la implementación de proyectos en las actividades productivas que impulsan la economía, y que por su naturaleza variable, demanda de incentivos fiscales como un medio de apoyo al fomento de nuevas inversiones.

La comunicación estado-empresa en Ecuador ha sido poco observada y no se encuentran amplias referencias respecto al rol que tienen las instituciones públicas de los sectores productivos en su gestión comunicacional, razón por la cual persiste un modesto nivel de conocimiento entre inversionistas respecto a los beneficios que ofrecen leyes y reglamentos a favor de la atracción de inversiones, así como las responsabilidades que tienen las entidades públicas sobre la difusión y promoción de los incentivos fiscales.

En este contexto, la finalidad del presente trabajo es indagar sobre la gestión comunicacional estado-empresa sobre el conocimiento, difusión y promoción de incentivos tributarios

establecidos en la legislación ecuatoriana, con énfasis en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

1.5 Recursos de la investigación

El estudio cuenta con valiosos aportes en forma de informes, documentos, estatutos, leyes y reglamentos estrechamente relacionados al propósito y objeto de la investigación.

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)
- Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador (Ley de APP)
- Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.
- Ley Orgánica de Comunicación (LOC)
- Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo.
- Estatuto Orgánico Procesos del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo Competitividad.
- Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Plan Anual de Evaluaciones (2016)
- Plan Nacional del Buen Vivir (2013 – 2017)
- Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: Toda una vida
- Informe Económico y Comercial de ICEX España Exportación e Inversiones (2020)
- Definición Marco de Inversión Extranjera Directa (OCDE 2011)

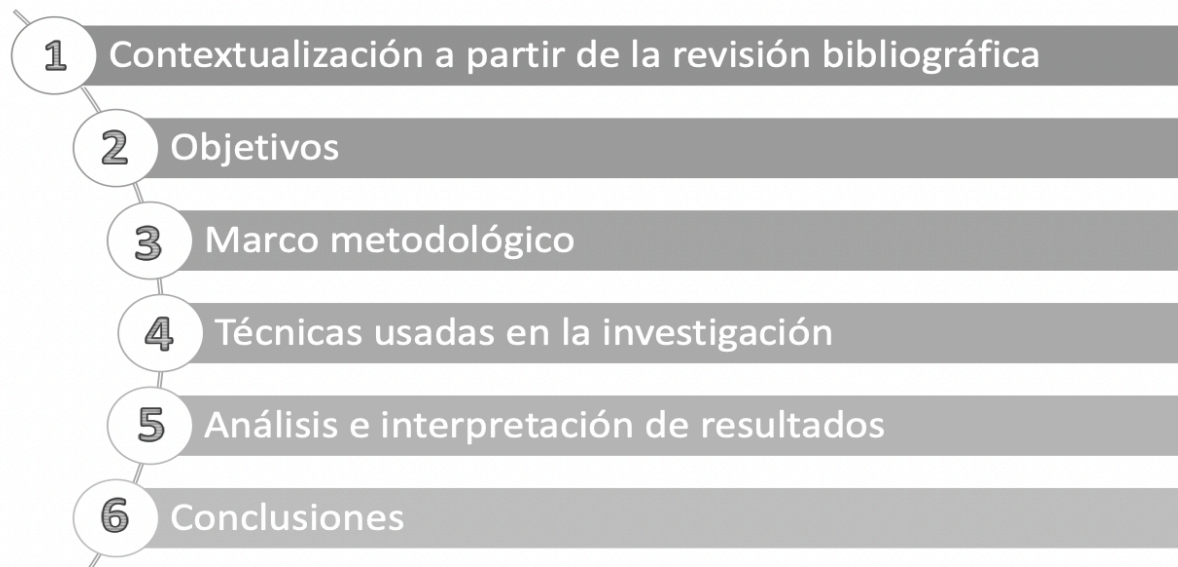
1.6 Sentido y Oportunidad

La evidencia empírica demuestra que el efecto de la aplicación de incentivos fiscales genera un aumento en la inversión nacional y atracción de IED. En el caso particular de Ecuador, las estrategias definidas en los distintos Planes Nacionales de Desarrollo del último gobierno dan claras señales de entendimiento del impacto positivo que se pueden obtener de un buen diseño y creación de medidas fiscales que fomenten el flujo de capitales en la economía. Estas medidas fiscales están recogidas en varios cuerpos normativos y buscan incentivar el desarrollo de las actividades productivas privadas, donde el Estado y sus múltiples instituciones relacionados con la atracción de inversiones, no solamente proveen los incentivos fiscales y financieros necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino también los elementos que potencien su desarrollo. No obstante, a pesar de que el Ecuador mantiene un acertado enfoque en materia de política económica y fiscal, por ahora es bajo el uso estos incentivos entre empresarios nacionales y extranjeros, mostrando una limitada capacidad del país para atraer tanto la IED como inversión nacional.

En esta época de reactivación económica pos pandemia, competencia y necesidades de interés público insatisfechas es cuando se deben aprovechar las capacidades y competencias disponibles tanto del sector público como privado, de ahí que es preciso reconocer como oportunidad, la importancia que tiene la comunicación entre entidades del gobierno y los sectores económicos, en el objetivo común de alcanzar desarrollo económico, empleo, competitividad, y en general, el deseado Estado de Bienestar.

1.7 Esquema

Ilustración 1 *Esquema*



Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Como ya se ha mencionado anteriormente, el ámbito en el que se enmarca el presente trabajo analiza la gestión de la comunicación estado-empresa, en cuyo caso particular del Ecuador, el enfoque pretende comprender las relaciones que existen entre los representantes del sector público y privado vinculados a actividades productivas con mayor valor agregado, respecto a la creación, difusión, acceso, uso y promoción de incentivos fiscales. Para el efecto, se hace necesario contextualizar el origen y funcionamiento de los incentivos, considerando la revisión de la bibliografía disponible, estudios, informes y el conjunto de leyes y reglamentos inherentes a las cuestiones que influyen en el mejoramiento del clima de inversiones para la localización de la IED. En este sentido, resulta razonable partir de los aspectos teóricos y conceptuales generales sobre la IED, las motivaciones que potencian los flujos de capital de empresas con filiales creadas con capital extranjero y profundizar respecto a los factores determinantes que permiten lograr la atracción de estas inversiones. No obstante, no es posible captar flujos de capital extranjero a las economías locales sin antes analizar las propuestas, estrategias, planificación gubernamental que están detrás de este objetivo asociado al equilibrio económico

y bienestar económico, por lo tanto, el estudio también indaga acerca del diseño y concepción de las actuales políticas de desarrollo productivo con mayor valor agregado, fundamentado en el conocimiento y las capacidades del talento humano, así como los instrumentos normativos en la que se sustenta y se promueven dichas políticas.

Se hace énfasis en la descripción del modelo de innovación de triple hélice teorizado por Henry Etzkowitz & Leydesdorff (1997) el cual afirma que el impulso hacia el desarrollo económico basado en la transferencia de conocimiento se logra a través de las interacciones entre la academia, la empresa y los gobiernos. De dicha interacción depende la relación general del gobierno con los diferentes sectores económicos y con representantes del sistema de educación superior. De ahí el valor que recae sobre la comunicación entre actores públicos y privados en el más amplio sentido de la expresión.

Seguidamente se examina de manera concisa a la comunicación y publicidad institucional del Ecuador y los órganos que gestionan la atracción de inversiones en Ecuador. A su vez, el documento Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Plan Anual de Evaluaciones (2016), se transforma el elemento fundamental de carácter oficial, donde se apoya el argumento del presente trabajo.

Debido a la naturaleza de este estudio, la investigación consta de la aplicación de técnicas de investigación descriptiva y cuantitativa mediante encuestas realizadas a 200 empresas que han realizado inversiones en el Ecuador durante el periodo comprendido entre el año 2010 al año 2020. Las encuestas fueron completadas por los altos directivos, representantes legales y/o propietarios de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que afirmaron haber invertido

en ese periodo de tiempo. Los resultados y análisis de las encuestas han sido organizados por temas de interés, de tal manera que se facilite su entendimiento.

Finalmente se muestran las conclusiones del presente trabajo, las cuales ofrecen una visión complementaria respecto de las capacidades y potencialidades que tienen los países para atraer inversiones, tomando en cuenta la importancia que tiene la comunicación en la relación estado-empresa sobre la atracción de IED, en el eficiente diseño, construcción y promoción de incentivos fiscales. Por último, el trabajo propone nuevas líneas de investigación enfocadas al mejoramiento del desempeño de las organizaciones sobre la difusión y promoción de estos incentivos fiscales.

2.- TEORÍAS PREVIAS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

2.1 Fundamentación teórica: La estructura de poder de los medios de comunicación de América Latina.

Un rasgo fundamental de las colectividades simultáneas que vienen desde mediados del siglo XX ha sido su atracción por la tecnología y los medios de comunicación. Ya lo reseña Giovanni Sartori (1998), en su texto “Homo Videns, la sociedad teledirigida”: “Pero es aún más verdadero y aún más importante deducir que el acto de telever está cambiando la naturaleza del individuo.

Esto es el porro lo esencial, que hasta hoy día ha pasado inadvertido a nuestra atención. Y, sin embargo, es bastante evidente que el mundo en el que vivimos se apoya sobre los frágiles hombros del «vídeo-niño»: un novísimo ejemplar de ser humano educado en el tele-ver - delante de un televisor- incluso antes de saber leer y escribir. (...) Sean cuales sean los desarrollos virtuales del vídeo-ver posteriores a la televisión, es la televisión la que modifica primero, y fundamentalmente, la naturaleza misma de la comunicación, pues la traslada del contexto de la palabra (impresa o radiotransmitida) al contexto de la imagen. La diferencia es radical. La palabra es un «símbolo» que se resuelve en lo que significa, en lo que nos hace entender. Y entendemos la palabra sólo si podemos, es decir, si conocemos la lengua a la que pertenece; en caso contrario, es letra muerta, un signo o un sonido cualquiera. Por el contrario, la imagen es pura y simple representación visual. La imagen se ve y eso es suficiente; y para verla basta con poseer el sentido de la vista, basta con no ser ciegos. La imagen no se ve en chino, árabe o inglés; como ya he dicho, se ve y es suficiente”. (Sartori, 1998)

Es lógico especular que en una sociedad donde lo mediatizable y lo visible ocupa un lugar sobresaliente, quienes están atrás o tienen la responsabilidad de forjar esas imágenes y ese tipo de comunicación que acumulan poder. Las corporaciones ya no se mueven sin verse o intentar verse reflejadas a sí mismas en un linaje de juego egocéntrico y egolatría política. Como señala Baudrillard (1991), somos rehenes de la imagen: “Y todos nosotros, rehenes de la intoxicación de los medios de comunicación, inducidos a creer en la guerra, como antes en la revolución en Rumania, sometidos al simulacro de la guerra como a arresto domiciliario, ya somos todos, in situ, rehenes estratégicos: nuestra posición es el televisor, donde virtualmente nos bombardean a diario, mientras seguimos cumpliendo también con nuestra función de valor de cambio”.

Este fundamento, el de la intervención infinita de las sociedades contemporáneas, se encuentra detrás de la distribución de los grandes grupos de poder a escala universal y en cada uno de los países. En esta dirección coinciden componentes tecnológicos y políticos.

“La propiedad y organización de la empresa mediática ha cambiado en los últimos períodos, como también ha variado la estructura y peso específico del sector de la comunicación en la economía y la humanidad. La tendencia de tecnologías, redes, modelos de negocio y pautas de consumo es una característica inherente de lo que denominamos como sociedad de la información, un proceso de cambio abierto e inconcluso. Desde esa perspectiva ya no hablamos de sectores sino de convergencia de macro sectores o de hipersectores en los que se integran las tecnologías de la información, las telecomunicaciones y los contenidos no sólo para la comunicación social sino también para el ocio y el entretenimiento”. (Freire, 2007)

De este modo se produce una especie de círculo vicioso o virtuoso (dependerá del punto de vista) en el que confluyen la creación de estos conglomerados mundiales de la comunicación, la espectacularización de la información, la irrupción espiralada y perdurable de las llamadas nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y la constitución de una cultura habituada (por no decir entrenada) a la más mediatización de la vida, que incluso se refleja en la construcción de identidades transnacionales. Las plataformas del poder, vistas desde esta perspectiva, son cambiantes y no responderían a las viejas estructuras de pensamiento que permitieron el predominio de la racionalidad moderna e instrumental, en la mayoría de casos. Así lo entendió el pensador francés Alain Minc (2007), “quien señala que la actual sociedad se erige sobre la base de una nueva trinidad de poder constituida por una alianza entre la justicia, los medios de comunicación y los sondeos de opinión pública”.

Esta nueva triada sustituye y deja sin efecto a la que predominó durante gran parte del siglo XX: los partidos políticos (la representación), el Estado de Bienestar y la clase media. Esta concepción sobre los medios de comunicación se encuadra dentro de una visión sobre los mismos que los ve como una expresión de los grupos de poder.

El periodista español Ignacio Ramonet señala: “(...) en América Latina, los medios masivos de comunicación quieren sustituir a los partidos políticos y asumir ese lugar para seguir defendiendo los intereses de la oligarquía (...) los intentos de derrocamiento de estos gobiernos son producto de que estos gobiernos intentan modificar ese esquema de medios concentrados y los latifundistas mediáticos se enojan porque ellos creen que los medios son el arma para defender otros intereses de su propia clase social”. (Cronicón, 2007)

En América Latina los medios de comunicación, al ser parte de tropas de poder, han formado sus propias estructuras. Llegaron a tener un nivel de agrupación tan alto que fueron considerados como uno de los ejes de los citados conjuntos financieros. En el caso ecuatoriano, por ejemplo, en los años ochenta y noventa del siglo XX, los primordiales medios eran propiedad de los más grandes grupos familiares, como el Isaías y los Mantilla Ortega.

La concentración mediática, aparece más profunda en Argentina, la que originó la necesidad de formar la Ley de medios audiovisuales.

Martín Becerra, catedrático y especialista, describe esta estructura de poder en dicho país como un pequeño bolsón: “(...) un bolsón minoritario de empresas capitalistas consolidadas que mercantilizan sus productos y obtienen importantes ganancias con ellos. Estas empresas integran conglomerados que intervienen simultáneamente en distintas industrias de comunicación y cultura, como los casos de Canal 13 (grupo Clarín) o Telefó (grupo Telefónica) de la ciudad de Buenos Aires, cuya diversificación es amplia y dominante en muchos de los mercados en los que operan. Destacar la matriz capitalista de estas empresas no supone desconocer que una parte del proceso de consolidación de sus grupos controlantes fue posible gracias al amparo estatal a través de la asignación privilegiada de recursos, la obstrucción de la competencia, o la producción de regulaciones funcionales a la concentración oligopólica de mercados liderados por estas firmas. Incluso la emergencia de grupos como Indalo (de Cristóbal López), Szpolski o Electro-ingeniería puede analizarse a la luz de este amparo estatal...” (Becerra, 2014).

El poder de los medios se convierte en el manejo de contenidos y en su papel como mediadores de la cotidianidad. Los sucesos adquieren dimensión cuando son conocidos por otras personas diferentes a la del escenario donde se realizaron, lo que se adquiere por medio de la difusión informativa, razón de ser de los medios.

En la práctica, si lo que pasa en una sociedad solicita de su difusión mediática para posicionarse como un hecho relevante, significa que los medios se convierten en un filtro necesario para la construcción de realidades. “La teoría de la construcción del temario (agenda–setting) apunta visiblemente que es muy posible que los mass media no tengan el poder de transmitirle a la gente cómo deben pensar o actuar, pero lo que sí consiguen es atribuir al público lo que han de pensar. Por ello, en apertura, se puede afirmar que la efectividad del discurso periodístico informativo no está en la sugestión (hacer creer) o en la manipulación (hacer hacer), sino sencillamente en el hacer saber, en su conveniente hacer comunicativo (...) Volviendo a la noticia, dentro de la representación de la construcción social de la realidad, concibo la construcción de la noticia como un tipo especial de realidad: es la realidad pública. Desde este punto de vista habría que hablar de la construcción de la realidad social. Los periodistas son, como todos los sujetos, constructores de la realidad de su entorno. Pero además dan forma a la narración de esta realidad y, difundiéndola, la cambian en una realidad pública.

Este papel de mediadores sociales que juegan estos actores les hizo creer que tienen cierta independencia mayor a los demás, para decir, para incitar e incluso para callar. Esta es la base que está atrás de la corriente de críticas descritas hasta aquí y que, de alguna manera, se constituyeron en la esencia de la corriente de pensamiento anti medios que movilizó a los actuales gobernantes hacia la búsqueda de cambios radicales en la regulación del sector de los medios de comunicación. Las legislaciones resultantes en este caso, son el resultado de un acumulado histórico que busca la recuperación de la palabra, el sonido y la imagen como vehículo de liberación de las sociedades frente al control ideológico y cultural impuesto durante muchas décadas por los grupos de poder. En segundo lugar, los códigos resultantes del acumulado histórico anti sistema buscan el resquebrajamiento de las estructuras de poder

mediáticos como un paso esencial hacia el cambio de las relaciones de poder en las esferas económicas y políticas. Esta es la lógica que se encuentra detrás, por ejemplo, de la creación en los cuatro países investigados, de verdaderos “holdings” de medios estatales o gubernistas, autobautizados como públicos, al asociar, una vez más, lo público con lo estatal. Es, entonces, el proceso legislativo el que provoca la construcción de nuevas diplomacias e interrelaciones entre los actores involucrados, en este caso, en el proceso mediático. La ecuación, desde este punto de vista es aparentemente sencilla pero reviste de una complejidad extraordinaria (Becerra, 2014).

Si se coincide con Alsina (2016) en el hecho de que la información noticiosa construye realidades colectivas, la creación de leyes que intentan regular la manera de construir realidades se compone en la punta de lanza de un indetenible proceso de transformaciones culturales que, por definición, patearán el tablero, por usar una terminología cotidiana, de lo político.

Si la ley forma a los actores y estos acceden voluntariamente –con alegría o pesimismo, da igual- a su cumplimiento, se abren las puertas para el establecimiento de una dinámica cotidiana distinta, la misma que conforme se aleja en el tiempo de su punto de quiebre, se rutiniza, operando directamente en la mente de la ciudadanía. De esta manera, el proceso de implantación de leyes deviene en cambios culturales detonadores de otras transformaciones (Alsina, 2016).

2.2 El sistema mediático en América Latina.

Varios elementos parecen ser determinantes a la hora de conocer cómo se encuentra actualmente estructurado el procedimiento mediático en la región. Omar Rincón y Ana Lucía Magrini (2010) agrupan estas características de la siguiente forma:

- “Los medios son empresas, por lo que sus objetivos se orientan a la maximización de beneficios en detrimento de su antigua „función militante“ por la libertad de información y la calidad periodística.
- Insuficiente independencia respecto a las instituciones públicas o privadas que los financian.
- En sus prácticas de información están marcados inclinación al poder político cuando la pauta oficial es definitiva.
- Convergencia empresarial. Tendencia creciente a dominar el mercado por dinero y no por calidad; así naces los multimedios monopólicos con alta concentración de la propiedad. La información mediática se convirtió en un negocio empresarial. Algunos ejemplos ilustrativos en la región son el caso de Televisa en México, Globo en Brasil, Grupos Cisneros en Venezuela, Grupo Clarín en Argentina, Grupo El Tiempo-Planeta en Colombia, Grupo Prisa en toda América Latina, Grupo El Mercurio en Chile.
- Convergencia tecnológica y en los soportes, los soportes tradicionales dialogan y se remiten a los nuevos soportes, como Internet.
- Convergencia informativa. El modelo de producción de la información se estandariza en procesos de producción contenidos multimedios; la calidad de cada soporte (radio, tv, prensa, Internet) disminuye, aumenta el auto referencialidad, la información circula como mercancía.
- Alta dependencia de los medios locales y regionales respecto a la pauta oficial.
- Crecimiento de los medios regionales y locales; los medios gratuitos; los medios ciudadanos; las comunidades periodísticas on line” (Rincón & Magrini, 2010).

Esta estructura descrita deja entrever el grado de concentración al que tiende este sector.

2.3 La acción transnacional de la información en América Latina.

En Latinoamérica, como en otras regiones del mundo, algunos de los grupos mediáticos se han establecido en las llamadas mega-corporaciones de multimedios: poseedores de una diversidad de valores comunicacionales que buscan la legitimación de los discursos que sus propietarios discurren “verdades”, contruidos a partir de hechos coyunturales.

Tan delicado es el manejo y poder de estos medios que muchos investigadores de gran prestigio, como Martin Becerra (Becerra, 2014), en Argentina, los caracteriza como profundamente excluyentes y profundamente concentradores.

Esta capacidad de concentrar la propiedad y la generación de contenidos, hace que la acción transnacional de estos grupos infocomunicacionales, les permita construir sus verdades y convertirse en actores políticos activos con intervenciones directas e incluso descaradas en la constitución de procesos hegemónicos o azuzando crisis económicas, políticas o sociales. Se trata, en consecuencia, de que los medios se convierten en el escenario de la disputa por el control cultural, esencial en todo proyecto político.

“Las luchas simbólicas son cruciales a la hora de comprender y construir imágenes de mundo, de configurar proyectos de sociedad e identidades colectivas, de conocer y hacer (Boridieu & Segura, 2014). En nuestras sociedades mediatizadas, los medios de comunicación de masas ocupan una posición central –aunque no determinante- en estas disputas.

Lo que está en expansión, en el sistema mediático entonces, es el control de las representaciones sobre lo común producidas y puestas a circular en los medios de comunicación

de masas. Las normas que regulan esta competencia definen buena parte de los recursos que fundan la mayor o menor probabilidad de influencia de cada agente. Por eso, los sujetos les otorgan importancia a las reglas, ya sea para subvertirlas o conservarlas”. (Boridieu & Segura, 2014).

2.4 Los medios de comunicación como configuradores del poder en América Latina.

Detrás de cada gobierno puesto o depuesto hay medios de comunicación. Esta frase pudiera parecer una simple generalización, sin embargo, describe el papel clave que han jugado los medios de comunicación en el mundo en general y de manera notable en América Latina.

Unos pocos casos ilustran esta percepción. Corría el año 1997 y hace apenas seis meses que un partido político populista, el Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE) había llegado al Palacio de Carondelet de la mano de su líder, Abdalá Bucaram. Pese al corto lapso, la degradación institucional en que cayó el país movilizó a millones de ecuatorianos a pedir su destitución. Tan crítica fue la situación que el poder político expresado en el entonces Congreso Nacional (hoy Asamblea Nacional) lo destituyó alegando “demencia”, reforzando el apodo con el que quiso ejercer el poder: “el loco que ama”. ¿Cómo se generó esta situación? Para Andrés Rosero, catedrático de la Politécnica Nacional, los medios de comunicación permitieron la configuración de un escenario político desestabilizador, aunque con una agenda ligada a los grupos de poder económico adversos a Abdalá Bucaram.

“Los grandes medios de comunicación, en un primer momento, jugaron un papel central al cohesionar a la opinión pública en contra del bucaramoto y sus excesos. Para una segunda etapa, se unieron a la protesta y a la insurgencia, la prepararon y la viabilizaron. Aquí ya diferenciaron sus opciones. Su apoyo preferente fue hacia la protesta pacífica y controlada, respaldando las iniciativas de las autodenominadas „élites“ dominantes. Finalmente, en la búsqueda de solución, algunos medios participaron activamente en pos de un desenlace institucional. Esa fue su apuesta. Sacar la protesta de la calle, centrar la salida en la negociación política en las „alturas“ (...) aquella operación de marketing fue una muy

importante victoria de la clase dominante. Tanto porque maquilló el sucio pasado de muchos y sus acuerdos con Bucaram, como porque permitió ganar el consenso para la solución institucional buscada por la burguesía”. (Rosero, 1997)

Si se leen las citas periodísticas de la época, la lectura que hizo Rosero sobre el papel de los medios en procesos políticos como el de febrero de 1997 parecería tener fundamento. Por ejemplo, en pleno momento emergente de las movilizaciones sociales centradas sobre todo en Quito, Diario El Comercio publicó un editorial en el que entre líneas llamaba a golpear los cuarteles para sacar del poder a Bucaram.

En aquellos días comenzó a configurar su identidad como emisora instigadora de las revueltas sociales, Radio La Luna, que mediante una serie de canciones populares adaptadas configuró la sabiduría colectiva de rechazo al gobierno del PRE.

Años más tarde, en 2005, esta misma radio asumió el liderazgo de un disturbio popular que defenestró a otro mandatario, el también populista Lucio Gutiérrez. Y después se convirtió en el eje de un núcleo mediático que acompañó al naciente Movimiento Patria Activa i Soberana (País) y su candidato, Rafael Correa Delgado, en su ruta hacia la Presidencia de la República. Esta influencia fue tan notoria que el director del noticiero La Clave, Francisco “Paco” Velasco de dicha emisora, fue elegido asambleísta por Movimiento País y posteriormente Ministro de Cultura. La crisis financiera de 1999 que condujo al “robo bancario”, gestada por los grupos de poder económico para salvar sus negocios, no estuvo exenta de trasfondos mediáticos y, más recientemente, la crisis institucional que no logró concretarse el 30 de septiembre de 2010, cuando un grupo de policías y militares aliados a los partidos políticos de la extrema derecha e izquierda intentó derrocar al presidente Correa, tuvo un escenario clave en el enfrentamiento mediático: autorización de la información por la vía exclusiva de los medios gubernamentales, canalización y control de la información de los medios privados, ataque de sectores

identificados con los partidos de la derecha política de las instalaciones del canal estatal Ecuador TV, entre otros.

Se puede decir, en consecuencia, que las tendencias de enfoque periodístico se encuentran imbricadas más de lo que pudiera pensarse con las estructuras políticas y las lógicas económicas que se disputan los espacios de poder. De hecho, las estructuras mediáticas mismas se han reconocido como un poder en sí mismo. Alan Minc (2000) considera que la sociedad emergida a fines del siglo XX, tras el fin de la Guerra Fría, se fundamenta sobre la existencia de una triple eje: los medios de comunicación, la justicia (mediatizable y mediatizada, convertida en espectáculo público) y los sondeos de opinión pública. (Ibid Minc). Por ello, durante un tiempo se bautizó al sector de los medios masivos como el Cuarto y luego como el Quinto Poder (Minc A. , 2007).

2.5 Teoría de la comunicación organizacional.

En este contexto, “la comunicación en la empresa tiene sus inicios en la misma compañía debido a que esta es un método de comunicación social, comunicación económica y financiera, comunicación con y entre el personal, donde se concluye si funcionan o no los vínculos comunicativos” (Saló, 2005)

El estudio de la comunicación organizacional se produce con la asociación entre las Ciencias de la Comunicación y la Teoría Organizacional, consiguiendo a través de distintos teóricos un concepto unísono que ha creado diferentes ideas a la hora de establecer la práctica de la comunicación en la organización junto a distintas disciplinas, como es el caso de la Publicidad, Propaganda, Relaciones Públicas, que ayudan a fomentar una imagen corporativa. Algunos autores la definen como “La disciplina de la comunicación en las corporaciones-organizaciones. Iniciando un frente más en la exploración de la imagen e identidad en las distintas corporaciones, trabajando las empresas desde los cambios y actitudes públicas” (Saló, 2005).

Dionisio Egidos y Lilian Páez (2000) la definen como aquella que es capaz de “armonizar y coordinar las formas de comunicación externa e interna para crear una relación positiva entre la empresa y sus públicos” (p. 12).

Por otra parte, es “una disciplina que tiene sus principales conceptos y teorías en la psicología social, la sociología y las ciencias de la administración. Por esto, ha sido explicada a través de diferentes enfoques, psicológicos, integrales, interpretativos y críticos, los cuales están asociados a los estudios de la comunicación de masas a pesar de tener puntos que comparten una teoría con la otra” (Saladriga, 2005).

Por las consideraciones anteriores, la disciplina se comenzó a pensar como una herramienta estratégica que forma parte integral de las gestiones empresariales debido a que su aplicación y funcionamiento depende directamente de la posición que adopta la empresa para el alcance de sus objetivos. Convirtiéndose en un "sistema de interrelaciones y entendimiento profesionales, determinando la misión y visión institucional de la entidad para lograr sus objetivos con beneficios, ya sean individuales o colectivos para un posicionamiento de los servicios que oferta”. (Saladriga, 2005)

Para Gerald Goldhaber (1979) significa que en la comunicación organizacional es muy importante la relación que pueda existir entre estos dos conceptos (comunicación y organización), debido a que ayudan a gestionar un sistema interactivo en la entidad (p. 312).

Las organizaciones necesitan de comunicación, estas les permiten responder a las exigencias y realidad de la sociedad, ayudando a desarrollarse y sobrevivir en las grandes competencias y adaptándose a los nuevos fenómenos comunicativos que van surgiendo según va pasando el tiempo.

Conocer estos aspectos comunicativos de la organización consigue que se constituya un proceso moldeado para la empresa en las prácticas comunicativas transformando la entidad en un sistema capaz de tener elección a la hora de informar. A mucha gente a la hora de hablar de comunicación organizacional le llega a la mente conceptos que van estrechamente ligados a ella, los autores José Castro-López y Pedro Celeste (2014) expresan que la comunicación dentro de una organización no es Periodismo ni Marketing ni tampoco una función de gestión de canales: La normativa que fortalece la transparencia en la organización, debido a que esta contempla la comunicación como una parte sustancial y fundamental para las empresas, que puede hacerse extensiva a todo tipo de organización, fortaleciendo las responsabilidades sociales de las empresas o su reputación corporativa que ayuda a destacar elementos propios del campo de acción de la comunicación organizacional (López & Celeste, 2014). El sistema de una organización al igual que la cultura se encuentra ligado a los objetivos trazados y a las estrategias institucionales que se han marcado como meta. Los sistemas dentro de la organización se han venido desempeñando por paradigmas científicos.

Diversos autores, como es el caso de Luhmann, Chiavenato (1999) nos recuerdan que en un sistema lo más importante son las relaciones y el grupo que lo compone. La organización permite analizar con detalles la composición de una empresa, entender la variedad de sistemas que pueden aparecer dentro de la institución para entender el sentido de esta, al igual que conocer las herramientas apropiadas para cultivar la comunicación.

La teoría de sistemas contempla los ambientes e interacciones de las estructuras organizadas cuya naturaleza diferencial radica en sus propias organizaciones, con determinados equilibrios internos, modalidades de alimentación y conservación, etc. Estas propiedades de los sistemas, advertidas inicialmente en los organismos vivos y en la naturaleza, son exportables a otros

escenarios para la observación y comprensión de sus estructuras dinámicas, como los de las ciencias humanas y sociales (Luhmann & Chiavenato, 1999).

Tomando en cuenta este punto, “la teoría general de sistema se refiere a una colección de conceptos generales, principios, instrumentos, problemas y técnicas que van relacionados con el sistema” (Klir, 1984,p.9). Por otra parte, la teoría organizativa indica cuáles son sus fundamentos para entender las razones y el comportamiento de una institución, acto seguido de sus sistemas de trabajo y las circunstancias en la que se encuentre. Petrella (2007) señala que el enfoque de sistemas en la organización ayuda a analizar por separado las estructuras organizativas y sus procesos, entendiendo el comportamiento de la entidad y su enfoque dentro del sistema. Al mismo tiempo, dentro de la organización se busca ser igual a los fenómenos que forman parte de la estructura que la compone, funcionando como un fenómeno específico de trabajo.

El autor Petrella (2007) comenta, en su investigación doctoral sobre la teoría de sistema aplicada en la organización, esta técnica ayuda a entender los comportamientos de los distintos actores involucrados dentro de una organización. Esta teoría ayuda a entender la relación que puede existir entre un conglomerado de participantes implicados en un rol determinado y la estructura que utiliza para actuar. En la medida que aplicamos la teoría de sistema desde la perspectiva organizacional, observamos que la teoría apoya y da a conocer los procesos presentes en una entidad tomando en cuenta el personal, los recursos que emplean, mostrando cuál puede ser la relación de la empresa con su entorno y cuál es el público interno y externo que componen la entidad.

Por esta razón se considera importante la identificación de los sistemas organizacionales en las empresas. Ahora bien, Hilda Saladriga (2005) propone que “la comunicación organizacional está proponiendo nuevas perspectivas teóricas como alternativa a las estructuras jerárquicas y burocráticas que han caracterizado las organizaciones durante los últimos siglos” (p. 8). Y en las entidades de educación superior aún más, debido a que dichas entidades se han caracterizado en tener que avanzar a medida que adelantan la sociedad.

2.6 La comunicación institucional

Existe un amplio número de referencias bibliográficas que pretenden definir y demarcar la comunicación institucional, y aunque no exista un consenso general aceptado entre estas definiciones, una acertada publicación de Campillo (2010)¹ señala algunas características comunes que a continuación se describen:

De acuerdo con Piñuel (1993) hay una distinción entre comunicación empresarial y comunicación institucional. Define la comunicación empresarial como dispositivos de gestión encaminados a promover la comunicación de una empresa con sus públicos externos (comunicación externa) tratando de asentar su notoriedad social o de mejorar su imagen, o con su propio personal (comunicación interna) tratando de organizar sus relaciones de trabajo o de promover su cohesión interna y su rendimiento. En tanto el autor define a la comunicación institucional conjunto de operaciones de comunicación llevadas a cabo por instituciones (empresas, asociaciones, administraciones públicas, partidos políticos) tratando de hacerse conocer o de mejorar su imagen. Cuando se trata de una empresa, se habla mejor de

¹ Campillo, C. (2010). Comunicación pública y administración municipal. Una propuesta de modelo estructural. *Pensar la Publicidad*, IV, nº 1, 45-62. Campillo, C

comunicación corporativa. La comunicación institucional se opone a la comunicación comercial o de producto, que aspira a poner de relieve, mediante mensajes comerciales, un producto o servicio.

Otro autor que define la comunicación institucional es L. Arrieta (1991) quien la describe como el sistema nervioso de la empresa o institución, siendo uno de los objetivos de la misma el concebir y realizar actividades que creen o fomentan la vitalidad y eficiencia de los flujos internos y externos, adecuando el contenido y la forma, y cuyo fin último es crear, reforzar y modificar, entre todo el personal de la organización, una actitud positiva en la empresa o institución.

Para el autor Martín (1998) “la comunicación institucional es toda actividad de gestión relacionada con la información, que diariamente se produce en una empresa o institución, tanto a nivel de servicios, como de productos o actividades, que afecta a un determinado público o colectivo social y que se transmite a través de los medios de comunicación.”

La comunicación empresarial o institucional se encuentra dividida en: Comunicación Interna y Comunicación Externa. Ambas tipologías están estrechamente relacionadas. Por un lado, dentro de la comunicación interna se establecen las relaciones laborales, la relación entre directivos, empresarios, propietarios, accionistas y mandos, así como las relaciones con subordinados y empleados. Mientras que la comunicación externa trata de las relaciones de la empresa con los clientes, medios de comunicación, con otras empresas, con órganos supranacionales, así como con las instituciones, con el gobierno o sus entidades adscritas.

En el ámbito de la comunicación pública, conviene citar a Westphalen y Piñuel (1993), que definen la comunicación externa institucional como, el conjunto de operaciones de

comunicación destinadas a los públicos externos de una institución: o sea, tanto al gran público, directamente o a través de periodistas, como a sus proveedores, a sus accionistas, a los poderes públicos y administraciones locales y regionales, a organizaciones internacionales, etc. Se opone a la comunicación interna, destinada al personal de una organización.

Generalmente las instituciones públicas tienen un escaso margen de acción en lo que la comunicación se refiere y su utilización persigue objetivos más políticos que de información relativa a gestión y resultados. Según A.Salmón (1989) con las democracias, la comunicación del sector público avanzó, pero inicialmente la función de comunicación era muy parecida: informar y ejercer influencia. La ausencia de una perspectiva de convertirse en democracia era garantizar que los ciudadanos aprendieran cómo funcionaba la democracia y cómo se organizaba el sistema político.

Durante mucho tiempo, la comunicación del sector público se mantuvo igual en cuanto a su forma, funciones, patrones y contenido. Era el estado, a través de su administración el que se comunicaba con su ciudadanía. Era una comunicación de arriba hacia abajo, una forma de emitir órdenes, y si los ciudadanos tenían la oportunidad de participar activamente, era a menudo en términos de informar sobre sus actitudes o comportamientos para hacer la comunicación más eficiente.

Aunque varios autores reconocen que la comunicación entre organizaciones del sector público puede ser aprovechada como un medio para alcanzar metas y prioridades de gestión gubernamental, un importante espacio de esta comunicación está supeditada a consideraciones, compromisos y decisiones de los actores políticos.

No obstante, en varios contextos, las organizaciones del sector público tienen la responsabilidad formal de ofrecer información al público o de utilizar la comunicación como medio de gobernanza. Un ejemplo de lo primero es cuando una agencia pública de productos médicos proporciona información sobre los efectos secundarios de ciertos medicamentos, o cuando el público necesita estar informado sobre los efectos del clima extremo como en el caso de una entidad nacional o regional de meteorología. El deber ser de la comunicación del sector público exhorta a asegurarse de que el público o las personas de un determinado grupo tengan acceso a información relevante, clara y precisa.

El uso de la comunicación como medio de gobernanza sigue la misma línea argumental. Pero en lugar de proporcionar información, las estructuras del sector público están reñidas en utilizar la comunicación para influir en las actitudes, los conocimientos y los comportamientos del público en general o de ciertos grupos con el fin de alcanzar fines políticos. Como cuando un municipio manda su comunicación a los propietarios de automóviles para convencerlos de que utilicen los vehículos compartidos, o cuando una agencia de salud pública lleva a cabo una campaña de inmunización para combatir una mayor distribución del virus. En la práctica, es difícil mantener las distinciones entre el suministro de información y los intentos de influir en las decisiones. Por otro lado, el aspecto importante aquí no es tanto el propósito de la comunicación, sino el hecho de que ambas son vistas como formas legítimas de comunicación, realizadas en nombre de otros para servir al interés público (Fredriksson y Pallas, 2016).

Se hace entonces indispensable reconocer el nuevo enfoque que tiene la comunicación entre entidades del gobierno y los ciudadanos, en particular en la implementación de proyectos y programas, pero por la naturaleza y misma concepción de entidades públicas, es evidente que existe la necesidad de mejorar comunicación pública que asegure el acceso de información

respecto de la gestión en la que se ejecutan programas del gobierno, incluyendo programas económicos y de atracción de inversiones (Fredriksson & Pallas, 2016).

La comunicación estado-empresa ha sido poco observada en el Ecuador, y no se encuentran amplias referencias respecto al rol que debe cumplir la comunicación, entre las instituciones públicas productivas, es por esta razón que se entiende que inversionistas locales y extranjeros desconoce muchas veces las competencias que tienen las entidades públicas así como los servicios e información que se ofrecen estos, entre los que se incluyen los incentivos fiscales, los requisitos y el proceso para gozar de tales beneficios.

“La comunicación en la organización se origina a partir de la configuración de redes comunicacionales que se arman gracias a las relaciones entre los individuos que componen la entidad porque más que individuos se convierten en las voces de la entidad” (Correal & Busto, 2008, pág. 147)

La comunicación se considera uno de los componentes más importante en la sociedad, el principio de la comunicación en la organización ha llegado a formar profesiones modernas con su aparición a principios del siglo XX, aunque su procedencia viene dada desde los siglos XVII y XIX. En los Estados Unidos, Ivy Lee y Edward Bernays han sido considerados pioneros de la disciplina. La comunicación institucional, comunicación corporativa o comunicación organizacional, son las características que definen el trabajo de la Relaciones Públicas (RR. PP), permitiendo que la empresa se relacione con el público, informe a los públicos y se integre en la sociedad. Por otra parte, en la medida en que la comunicación institucional va aumentando y extendiéndose por diferentes partes del mundo y aplicándose en muchas universidades, se va desarrollando una base historiadora y consolidando la base teórica para distintas disciplinas,

que les permite conceptualizar el término de Relaciones Públicas. Se entiende que esta no sólo tiene sus orígenes en los Estados Unidos puesto que se realizaba también en otros países.

Las Relaciones Públicas han sido un gran descubrimiento en la gestión de la comunicación y la organización, creando un impulso en las organizaciones en el siglo XIX. Gracias a esto y a la dependencia evolutiva de la política y la economía en las diferentes naciones que se desarrollaba la disciplina, se pueden establecer algunas condiciones que influyeron en el término de la comunicación en la organización:

- 1- El reconocimiento del derecho universal a la información. El cual provocó que todo género de persona e institución del siglo XIX iniciara su libertad de expresión y opinión para ejercerlo en público y les obligara a crear actividades comunicativas organizadas, surgiendo así el concepto de 'comunicación institucional'. Este va unido al concepto de libertad de expresión, establecido en 1789. Años después fue aplicada por la Declaración de las Naciones Unidas con el concepto de 'libertad de información', rigiéndose como un derecho fundamental y que alcanza no sólo a los periodistas o empresas, sino a toda persona independientemente de su condición.
- 2- La consolidación del entorno de la comunicación pública como principio de construcción social. La finalidad de este concepto es que diversos sujetos sociales pueden poner en práctica acciones de comunicación que lograrán ayudar a los medios, haciendo que se convierta en el espacio principal para los medios de comunicación a la hora de informar, divertir y entretener a la ciudadanía. Esto se da cuando una organización necesita ser conocida por los medios de comunicación marcando pautas en la comunicación pública hacia una búsqueda de buena voluntad con los públicos y los mass-media.

- 3- La demografía de las sociedades y la mayor participación social de los ciudadanos. Con la democratización de la sociedad occidental se logró que el poder de decidir los asuntos públicos dependiera estrechamente de ella, lo cual se ha utilizado a partir del siglo XX, periodo en el que nacen grupos de movimientos sociales, políticos, económicos y culturales en defensa de los derechos humanos. Con la creación de esta clase de programas, se ayuda a implicar a la sociedad en los procesos de decisión y la transferencia de tareas para una intervención de la sociedad civil, obteniendo una mayor presencia de estas clases de movimiento dentro de la comunicación institucional junto a la representación de población en asuntos institucionales que dan inicio a la creación de las reivindicaciones y una mayor participación de la sociedad en las cuestiones públicas.
- 4- La generalización de la economía de mercado y el auge de la comunicación comercial. La implantación de la economía en los mercados de algunos países y los comercios internacionales fueron la base en la libertad informativa para la toma de las decisiones económicas de la época creando la necesidad de comunicar en el mercado dando importancia a la comunicación organizacional. Así, tiene su auge la comunicación interna y externa, que busca determinar cuáles son las metas en común para cada uno de los públicos y analiza las tomas de decisiones, sobre todo las de dominio público, para que esta pueda llegar al mercado y obtener resultados económicos. La difusión de los medios de comunicación en relación al comercio de la comunicación se apoya mucho en las áreas de publicidad y canales de distribución tratando de unificar ambos conceptos para propagar un mensaje común.
- 5- La aceptación general de la responsabilidad pública de las organizaciones. Acorde al poder que se otorga a la opinión pública en la sociedad contemporánea, nos queda por

saber el respaldo con el que cuenta en la sociedad y cómo las organizaciones deben cumplir con preceptos legales para demostrar un comportamiento social responsable. Se trata de obtener confianza en la sociedad y concretamente ganar el reconocimiento público, abrir canales de comunicación y provocar la participación de la ciudadanía en la organización con la idea de que las organizaciones tengan una responsabilidad con la sociedad. Son aspectos como estos los que hacen destacar actualmente la gestión de la comunicación organizacional.

La comunicación corporativa es una herramienta de control gerencial, donde se trabajan todas las normas internas y externas que utiliza la organización para llegar a su público que es su meta. Es un proceso que posibilita la interrelación del género humano a partir de diversidad de signos, estableciendo un código válido para el intercambio de ideas y conceptos, instando a la acción de los individuos y en consecuencia con su pensamiento, garantizando la retroalimentación o retroacción de dicho proceso (Rincón A. , 2014, pág. 49). Además, gracias al compromiso que se asumen en las empresas, se plantean metas para comunicar, siendo las administradoras de dichas metas y alcanzando los canales precisos que ayudarán a la elaboración de los resultados que se propongan. Desde el punto de vista de Cees Van Riel (1997) “la comunicación corporativa incluye a la comunicación de marketing (publicidad, patrocinio y ventas del producto), la comunicación organizacional (relación con los públicos objetos) y la comunicación de dirección (comunicación entre los diferentes públicos)” (pp. 1-2).

Todos estos tipos de comunicación están trabajando desde las estrategias establecidas como base de la imagen de la empresa, gestionando la comunicación que se desarrolla dentro de la entidad principalmente en un contexto externo e interno de la organización.

2.7 Comunicación estratégica.

La comunicación organizacional “se puede definir como una herramienta que permite gestionar la comunicación de una organización, mejorando con esto el prestigio y credibilidad de la misma, proyectando sus valores y objetivos para darle un sentido” (Scolari, 2012).

En concreto gestiona las actividades comunicativas para informar, ya sea de manera interna o externa, argumenta que ‘estrategias de comunicación’ y ‘comunicación estratégica’ son similares, pero Sandra Massoni, en una entrevista realizada por Carlos Scolari (2012), la define como una teoría multidimensional: Es una meta-perspectiva que se ocupa de los cambios sociales, conversacional desde los nuevos paradigmas de la ciencia, dice que supera a las teorías y metodologías de la comunicación clásica limitándose a los estudios comunicativos.

Piensa a su vez que es una teoría multidimensional en la comunicación, debido a que es un fenómeno complicado que se ocupa de las transformaciones socioculturales pero que ofrece herramientas y metodologías para propiciar nuevas competencias para el comunicador social y establece diferencias entre los comunicadores y otros expertos sociales, así como con otros profesionales (Scolari, 2012, pág. 1)

En la misma línea la definen Eugenio Tironi y Ascanio Cavallo: (2004) “Es la práctica que tiene como objetivo convertir el vínculo de las organizaciones con su entorno cultural, social y político en una relación armoniosa y positiva desde el punto de vista de sus intereses y objetivos, teniendo como tarea principal gestionar la integración de la identidad para fortalecer el prestigio de la misma” (pág. 34).

Por su parte, Daniel Scheinsohn (2009) opina que: La comunicación estratégica comporta un marco ético, un cuerpo teórico siempre abierto, un conjunto de principios y un sistema integrado

de soluciones para el abordaje, la gestión y la dirección de la problemática comunicacional que no debe ser reducida a cuestiones de relaciones públicas, relaciones con el periodismo, comunicación interna, publicidad, promoción, Sponsoring, Marketing, Branding, Lobbying, diseño, etc (pág. 17).

Dicho con palabras de Jerónimo Rivera-Betancur (2011) “la comunicación estratégica es fundamental hoy en día para todo tipo de organización y forma parte esencial de la comunicación administrativa” (p. 7).

Los procesos de estrategias se hacen presentes en la comunicación debido a que necesita establecer y transmitir opiniones poderosas para infundir opinión entre los públicos. El autor Pérez González (2008), argumenta que la comunicación estratégica “sirve al hombre de acción para alcanzar sus metas en la sociedad, ayudando a que las actividades, económicas, políticas o sociales, estén más cercana a los objetivos de la institución” (p. 463).

2.8 Comunicación económica y promocional.

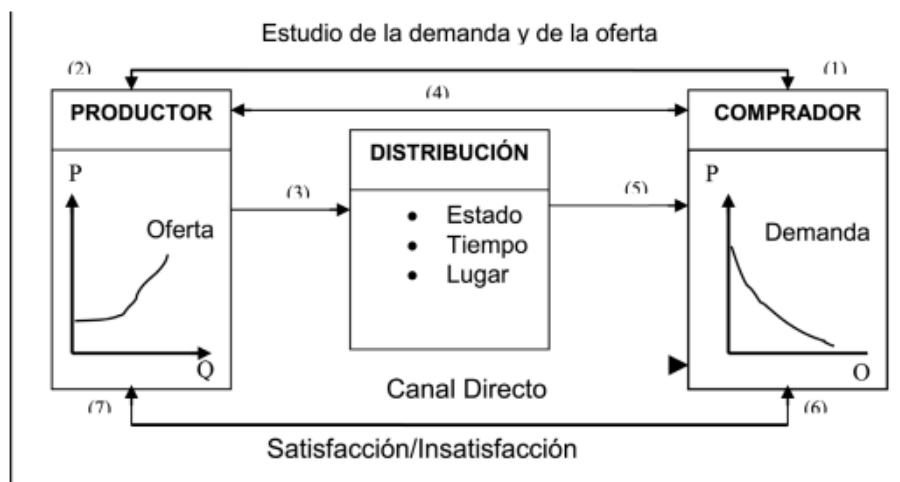
En el ambiente de las empresas se perciben, a todo nivel, tendencias y procesos de cambio, que ejercen un gran impacto en las formas de comunicarse éstas y los distintos grupos o sectores de interés, con los cuales deben mantener relaciones, para poder lograr los objetivos económicos y sociales establecidos en sus planes de negocios.

Tales secciones pueden estar representados por los proveedores, distribuidores, minoristas, público en general, la competencia, los consumidores o usuarios, clientes internos, agencias publicitarias, es decir, los distintos elementos que forman la red de marketing de la empresa, definidos según Kotler (2000) como los stakeholders. Sobre todo, si se considera que cada vez

es mayor el número de mensajes a los cuales cada sector está expuesto, así como la complejidad del ambiente tecnológico, económico y social, que hace necesario que las organizaciones, independientemente de su tipología, refuercen una de las funciones del marketing en la economía, específicamente la función definida como la formación de la comunicación, la cual necesariamente debe estar constituida con el resto de los elementos de la mezcla de marketing; ya que el papel que incorpora el elemento comunicación no es independiente de tal mezcla, ni de los objetivos que se pretendan alcanzar (Kotler, 2000).

La organización de la comunicación, como función del marketing tiene por objetivo, producir el conocimiento para los productores, los distribuidores y los compradores, a través de los diferentes flujos de comunicación, los cuales pueden observarse en la siguiente ilustración:

Ilustración 2 Flujos de comunicación



Fuente: (Cardozo, 2007)

Se define así la comunicación como un proceso de puesta de conocimientos a los que todas las partes tienen derecho, que debe abrir oportunidades, tanto individual como colectivamente. Para ello las comunidades deben desarrollar un proceso de comunicación de mercadotecnia, que abarca el conjunto de señales emitidas por la empresa a sus diferentes públicos, es decir, hacia clientes, proveedores, accionistas, distribuidores, poderes públicos y también frente a su propio personal (Cardozo, 2007).

De acuerdo a las definiciones citadas, la comunicación, abarca, no solamente el desarrollo de mensajes formales o informales (escritos y/o hablados) sino además, incluye aspectos de la organización tales como, símbolos, comportamientos o acciones, valores, que deben ser encaminados a través de una estrategia integral de comunicación, para crear entre los grupos de interés el conocimiento deseado por las compañías, en función de alcanzar los objetivos estratégicos organizacionales, planteados en la misión.

Para producir el conocimiento deseado por las empresas entre sus diferentes sectores de interés, éstas se valen de un conjunto de medios o instrumentos de comunicación de mercadotecnia, denominada mezcla promocional o mezcla de comunicaciones de marketing, que “consiste en una combinación específica de instrumentos de publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas, que la organización utiliza para lograr sus objetivos de comunicación y de mercadotecnia” (Kotler, 2000, pág. 461).

Cada uno de éstos medios o instrumentos tiene sus propias características, y aun cuando son muy diferentes, no obstante son muy complementarios, y deben combinarse de manera armónica. A través de estos medios se suministra información, se atiende a los clientes y se proporciona ayuda a la comunidad.

Cada vez es más grande el número de herramientas y de medios de comunicación, como consecuencia de las nuevas tecnologías, por lo que las empresas deben ser muy selectivas a la hora de seleccionar los elementos promocionales para comunicar sus mensajes y llegar a los mercados meta. Todos estos instrumentos se integran, en un proceso de comunicación compuesto por nueve elementos: el emisor, la codificación, el mensaje, los medios, la decodificación, el receptor, la respuesta y el efecto de retroalimentación; independientemente de que el tipo de comunicación sea interpersonal o impersonal (Cardozo, 2007).

En una organización estos elementos se combinan con la mezcla promocional, bien sea para informar, persuadir y/o recordar al mercado sobre ésta y sus productos, con base en unas condiciones necesarias para el desarrollo de una comunicación eficaz, la cual requiere de:

- a) Emisores que determinen con precisión el público objetivo a alcanzar y el tipo de respuesta deseada, es decir, que las organizaciones deben identificar con claridad el público meta o audiencia.
- b) Mensajes expresados tomando en consideración el campo de experiencia del usuario del producto y la manera en que la audiencia meta tiene tendencia a decodificar los mensajes, así como las etapas por las que normalmente pasan los consumidores cuando van a hacer una compra.
- c) La selección de medios de comunicación que alcancen efectivamente el objetivo deseado; los cuales pueden ser personales y no personales.
- d) Evaluación de los efectos de retroalimentación de la comunicación de manera que se conozcan las reacciones del público objetivo a los mensajes comunicados.

2.9 El fundamento de las políticas públicas y la comunicación participativa

La comunicación pública se orienta a construir ciudad y comunidad, incluyendo tanto los medios masivos de comunicación como los alternativos, con el fin de crear, modificar y generar imaginarios colectivos que faciliten la interpretación del entorno social urbano y lo que en él ocurre (Velazquez & Calderón, 2004)

Según la teoría de las políticas públicas coexisten dos enfoques, el gerencial y politológico, en el caso del enfoque gerencial la creación de valor emerge desde lo público, es decir que el éxito de una política pública está estrechamente relacionado con el grado de participación del tejido social/empresarial y la participación del estado, producto del cual se proponen e implementan mejores políticas públicas, afirma que se genera valor público en las políticas públicas al dar respuestas relevantes a las necesidades ciudadanas.

Es claro entonces que cualquier propuesta de política pública de cualquier ámbito es justificada cuando el tejido social/empresarial participa activamente en un amplio proceso deliberativo de propuestas que posteriormente son validadas por las entidades públicas pertinentes.

Para Velásquez (2004), las políticas públicas desarrollan de manera explícita el concepto de participación, que es básico dentro de la actual concepción del Estado social de derecho.

Para alcanzar acuerdos de posibles propuestas en términos política pública, es preciso conocer bien las comunidades y/o sectores que contribuyan a obtener un contexto de su realidad, a fin de contar con elementos que motiven el diseño de políticas públicas eficientes, que resuelvan el problema de interés público, y que además tome en cuenta las acciones requeridas para que puedan ser implementadas.

En países latinoamericanos es frecuente observar una desarticulación entre los representantes sociales/productivos y las entidades públicas, ambos actores esenciales para el diseño, construcción e implementación de políticas públicas. En el caso particular del Ecuador es prácticamente inexistente el uso de metodologías que sirvan de referencia en la gestión comunicacional estado-empresa, lo que exige a los representantes del sector público tener que improvisar constantemente, y esta improvisación sin metodología provoca que no exista una memoria institucional en el cual se puedan apoyar los contenidos que alguna vez sirvieron como argumento para el diseño de políticas públicas. Además, el constante cambio de autoridades en el sector público y la curva de aprendizaje que se requieren para entendimiento de las responsabilidades, productos y servicios que exige el cargo público, que conjuntamente es exigido por la ciudadanía/empresas, impiden planificar o implementar una eficiente estrategia de gestión de la comunicación.

2.10 Los medios de comunicación entre la empresa, el público y el estado.

Los medios de comunicación son objetos de estudios muy complejos porque están compuestos de elementos de naturaleza diversa: por un lado los contenidos y por otro los contenedores, esto es, la información y los soportes para transmitirla (Fundacion telefónica TELOS, 2018). Sus características y su funcionamiento son un campo de estudio relevante, porque los medios asumen un peso cada vez más importante en la estructura y evolución de la sociedad. En efecto, inciden en el funcionamiento de la democracia y en las instituciones públicas, en las condiciones de vida y de trabajo de los individuos, en la formación de la identidad, en la inclusión y participación social de cada ciudadano en la propia comunidad de referencia, en las desigualdades y en los desequilibrios entre sus componentes, etc (Fundacion telefónica TELOS, 2018)

Según TELOS (2018) El estudio de las relaciones entre los medios y la sociedad ya tiene una larga tradición que ha ofrecido, tanto a las fuerzas sociales, a sus expresiones políticas como al mismo Estado, claves de interpretación y orientación para las actividades de regulación y promoción del desarrollo. No obstante, la investigación en este campo se encuentra constantemente frente a una espiral, dado que el sistema de medios está en continuo desarrollo de acuerdo con los ritmos determinados en primera instancia por la evolución de las relaciones sociales (políticas, económicas y culturales).

Los medios, a su vez, ejercen una influencia creciente sobre la evolución de las relaciones, y sobre las relaciones sociales de una gran parte de los individuos, llegando a ser en muchos casos un elemento constitutivo de aquellas. Un camino para estudiar algunos aspectos relevantes de esta espiral se encuentra en el análisis de las interacciones entre la industria de los medios, el acceso al consumo de sus productos y servicios, la intervención reguladora del Estado y de las instituciones públicas.

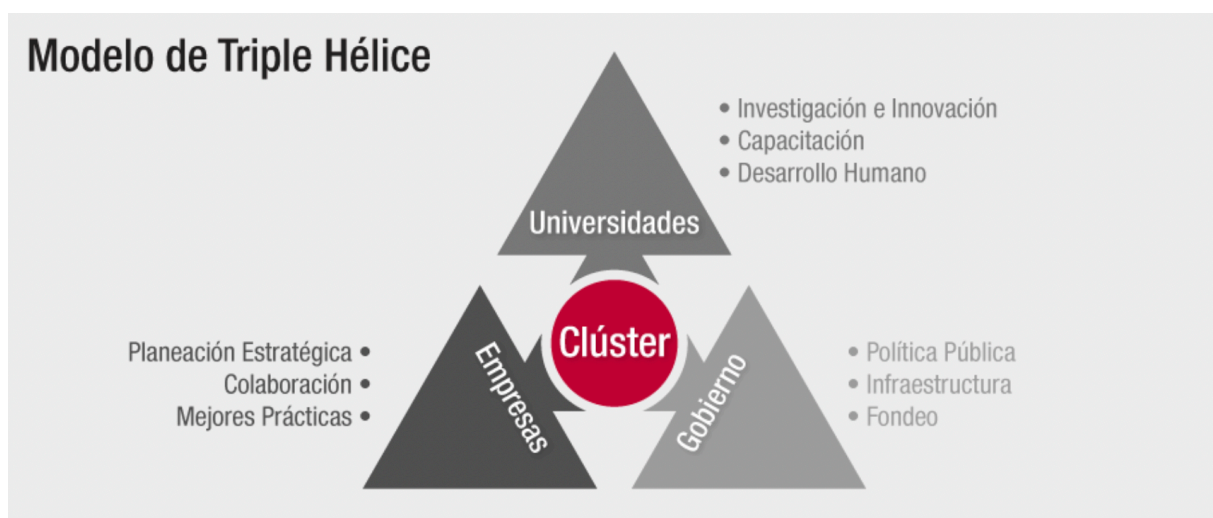
2.11 Modelo Triple hélice (Gobierno-Academia-Empresa)

El modelo propuesto por Etzkowitz y Leydesdorff (1997), propone una gradual disminución de las diferencias entre disciplinas y entre distintos tipos de conocimientos, así como entre las diferentes instancias relacionadas con la vinculación entre el gobierno, academia y empresa.

De acuerdo con un informe de la OCDE (2012) denominado triple hélice for Innovation in Bosnia and Herzegovina, la competitividad de las economías de ingresos medios depende cada vez más de su capacidad de innovar, mejorar la capacidad de innovación y los esfuerzos para evolucionar hacia una economía basada en el conocimiento que brinda oportunidades para

obtener más empleo y mayor valor agregado y, en última instancia, mayor productividad y crecimiento económico. En este sentido las asociaciones triple hélice pueden ayudar a los países a impulsar la innovación al facilitar la cooperación entre la academia, las empresas y el gobierno local. El modelo defiende la noción de que la creación de valor en la innovación se acelera cuando se coordinan las acciones de estos tres actores. Esta aceleración de la creación de valor proviene de las sinergias que surgen entre los tres partes interesadas: las empresas tienen acceso de primera mano a las nuevas tecnologías, los científicos recibir comentarios de emprendedores sobre la viabilidad comercial de su investigación, y los gobiernos obtienen conocimientos sobre los tipos de intervenciones políticas que estimulan cooperación entre la industria y la investigación. No obstante, el principal desafío en la implementación de asociaciones triple hélice es garantizar comunicación efectiva entre las tres partes interesadas, tomando en cuenta las diferentes prioridades, entorno y mentalidad que radica en cada caso. Por lo tanto, las asociaciones de triple hélice pueden ser un catalizador de desarrollo siempre que sean cuidadosamente estructuradas e implementadas a fin de iniciar un virtuoso círculo de comunicación y cooperación, combinando el conocimiento del mercado de emprendedor.

Ilustración 3 *Modelo triple hélice*



Fuente: (OCDE, 2012)

Los factores determinantes para el éxito del modelo triple hélice implican una comunicación abierta e inclusiva entre las partes interesadas (universidad, empresa y gobierno). El desarrollo de una red formal entre la academia, las empresas y el gobierno sirve como plataforma para el intercambio de ideas sobre innovaciones potenciales y aprovechando las fortalezas de cada actor: técnicas y conocimientos teóricos de los científicos; conocimiento del mercado y negocios perspectiva del sector privado; y capacidad del gobierno para crear esquemas de incentivos y reforma del entorno regulatorio. La puesta en marcha del modelo requiere asegurar inclusividad entre todos los actores y partes interesadas vinculadas al sector que se busca desarrollar. Para garantizar la calidad del resultado final, cada integrante debe perseguir un objetivo claro acorde con sus habilidades y motivaciones.

2.12 La comunicación en la Administración Pública

Para Moreu (2005) la comunicación pública se ha convertido, en una actividad administrativa heterogénea, muy difícil de delimitar y categorizar que se puede identificar como “un cajón de sastre” en el que caben manifestaciones tales como la información política, las relaciones públicas, la información general sobre servicios administrativos, el diálogo interpersonal o la publicidad institucional (pág. 24).

Según Gómez (2003), aspectos tan relevantes como el derecho a la información, la tipología de los usuarios, la naturaleza de los mensajes, las tecnologías de información y comunicación, o las estructuras de los diferentes niveles competenciales administrativos que prestan servicios al ciudadano, son elementos consustanciales al diseño de los procesos de comunicación pública, que conviene tener presentes en esa interacción permanente entre Administración y ciudadanos.

Las administraciones públicas, como entes ejecutoras de soberanía, tienen la obligación de transparentar sus actividades de manera nítida y accesible al ciudadano. El objetivo de la información institucional será, expresar identificar y desarrollar al máximo las relaciones con los ciudadanos, con vista al reforzamiento del conocimiento que éstas poseen de la Administración y procurar el consenso alrededor de su gestión.

Así, las principales características de la comunicación en la Administración Pública son:

- Contextualizada.
- Carácter público.
- Obligación de informar.
- Transparencia.
- Orientación al ciudadano.
- Importancia.

Dentro de la actividad de la comunicación en instituciones públicas prevalecen las siguientes aristas para tomar en cuenta:

- Las relaciones informativas, es decir, las actuaciones periodísticas encaminadas a seleccionar material propio para su suministro a los medios de comunicación y responder a las peticiones informativas internas y externas de la organización.
- La comunicación con los ciudadanos.

2.13 La comunicación y publicidad institucional en Ecuador

Comunicar implica una interacción con los diferentes públicos a nivel interno y externo. La comunicación aplicada a las instituciones mantiene la misma función, ser el vínculo entre la institución y los públicos.

A través de la comunicación las instituciones pueden interactuar, compartir, convivir en una comunidad, legitimar sus actuaciones porque entre ellas se pueden crear redes de conexión que se alimentan de flujos bidireccionales de comunicación, de intercambio de información (Túnez & Valarezo, 2012).

Para comprender como funciona la publicidad institucional en Ecuador, es necesario referirnos a la Ley Orgánica de Comunicación (LOC) (2013) publicada en el año 2013. La mencionada Ley se crea a partir de una consulta popular realizada en año 2011, en el que la mayoría de los ecuatorianos votaron a favor de un "Consejo de Regulación que normalice la difusión de contenidos de la televisión, radio y publicaciones de prensa escrita que contengan mensajes de violencia, explícitamente sexuales o discriminatorios; y que establezca criterios de responsabilidad ulterior de los comunicadores o medios emisores"².

Concentrando la atención en torno a la publicidad institucional, la LOC (2013) solo en su artículo 95 hace referencia a la "Inversión pública en publicidad y propaganda", y establece que las entidades del sector público que contraten servicios de publicidad y propaganda en los medios de comunicación social se guiarán en función de criterios de igualdad de oportunidades con atención al objeto de la comunicación, el público objetivo, a la jurisdicción territorial de la entidad y a los niveles de audiencia y sintonía, garantizando que los medios de menor cobertura o tiraje, así como los domiciliados en sectores rurales, participen de la publicidad y propaganda estatal. Seguidamente, en el segundo párrafo de la norma se señala que las entidades del sector

² Pregunta 9: 4.- Con la finalidad de evitar los excesos en los medios de comunicación, ¿Está usted de acuerdo que se dicte una ley de comunicación que cree un Consejo de Regulación que norme la difusión de contenidos en la televisión, radio y publicaciones de prensa escrita, que contengan mensajes de violencia, explícitamente sexuales o discriminatorios; y que establezca los criterios de responsabilidad ulterior de los comunicadores o los medios emisores?

público elaborarán anualmente un informe de distribución de gasto en publicidad contratado en cada medio de comunicación. Este informe se publicará en la página Web de cada institución.

De acuerdo con el Reglamento General de la LOC (2013), el informe de las entidades públicas debe incluir aspectos elementales de control y estadística, entre otros: un listado de los medios de comunicación en el que pautaron publicidad y el monto de dinero que utilizó en cada medio, la cantidad de minutos pautados en medios audiovisuales, la cantidad de espacio pautado en medios impresos, la indicación del porcentaje del presupuesto de pauta que se destinó a medios de comunicación locales o regionales y el porcentaje que se destinó a los medios de comunicación de alcance nacional.

Partiendo de las referencias bibliográficas citadas y considerando las premisas jurídicas señaladas en artículo 95 de la LOC. Toda vez que la LOC (2013), en todo su documento, no hace referencia ni vincula la publicidad institucional con las atribuciones y responsabilidades que forman parte de los estatutos orgánicos de gestión organizacional por procesos de cada institución, es de entender que, más allá de un informe anual de gastos, no existe motivación ni obligación para que las instituciones públicas ecuatorianas desarrollen campañas dirigidas, en este caso, a la promoción de incentivos fiscales y atracción de inversiones (Ley orgánica de Comunicación LOC , 2013).

2.14 Definición de incentivos tributarios.

Diego Almeida Guzmán (2010) menciona que la palabra incentivo, según su aceptación común, “es lo que incita o mueve a una cosa, mientras que, desde el punto de vista del Derecho Tributario, el incentivo tiene igual significado”. Lo que se busca estimular, impulsar o incentivar. El incentivo tributario debe primordialmente estar encaminado a fomentar

determinada actividad económica o zona geográfica, generalmente lo encontramos con el afán de los pueblos por lograr su desarrollo socio-económico.

Un incentivo desde el punto de vista jurídico tributario puede entenderse de dos formas: como un estímulo que busca fomentar determinadas actividades económicas o impulsar el desarrollo de algunas zonas geográficas; y, como un premio o recompensa que se ofrece por el cumplimiento oportuno de una obligación tributaria. Ambos autores coinciden que un incentivo busca impulsar cierta actividad económica o determinada zona geográfica, mediante esto se busca el desarrollo de un pueblo es decir es un instrumento de política económica.

2.15 Los incentivos fiscales , objetivo y su clasificación

2.15.1. Objetivo

Los incentivos tributarios responden a la política fiscal de un país, en la que se contraponen: por una parte, la necesidad de un mejor ingreso fiscal para reducir el déficit, puesto que con la concesión de estímulos el Estado deja de percibir dinero que puede ser destinado a otros fines; y, por otra, la necesidad de establecer políticas económicas de fomento, para estimular ciertas áreas económicas que repercuten en el desarrollo socioeconómico del país, y al mismo tiempo evitan un mayor gasto público, ya que el Estado no se ve obligado a invertir con sus propios recursos (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

El estado sacrifica sus posibilidades fiscales para beneficiar al sector privado atrayendo capitales hacia inversiones nuevas en actividades, sectores productivos o zonas geográficas considerados de gran importancia o de interés.

2.15.2 Clasificación incentivos fiscales.

Se establece una clasificación que se adapta a los diversos incentivos tributarios que se reconocen actualmente en la legislación ecuatoriana; estos son:

- a) Incentivos que actúan reduciendo el costo inicial de la inversión. - El objetivo del legislado es reducir los costos y gastos iniciales de las inversiones a las que considera importantes para el desarrollo socioeconómico de un país.
- b) Incentivos que actúan reduciendo los costos de producción. - Estos se presentan en exoneraciones y disminuciones en los impuestos indirectos, afectando principalmente a los costos de adquisición de materia prima.
- c) Incentivos que actúan incrementando la tasa de retorno de las inversiones. Se aplican en los impuestos directos sobre las utilidades. El objetivo es aumentar la rentabilidad de la inversión, reduciendo la carga tributaria y permitiendo la recuperación del capital inicial. Bustamante agrega dos clasificaciones adicionales de incentivos tributarios basados en su forma de aplicación y en su temporalidad:
 - d) Incentivos discrecionales e incentivos automáticos. - Los incentivos discrecionales son condicionados a la aprobación por parte de la administración sobre la base de un examen caso por caso y los incentivos automáticos están disponibles para cualquier contribuyente siempre y cuando cumpla con los criterios establecidos en la norma.
 - e) Incentivos temporales e incentivos permanentes. - Los incentivos pueden estar disponibles por un tiempo limitado de tiempo, por periodos fijos o más o menos permanentes.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) establece las siguientes Formas de incentivos fiscales:

a) Incentivos generales. - Los incentivos generales a la inversión pueden tomar la forma de deducciones en la base imponible del impuesto sobre la renta de los montos invertidos o de una parte de ellos.

b) Incentivos a la exportación. - Constituyen una forma tradicional de impulsar la presencia del país en los mercados externos.

c) Incentivos de desarrollo Industrial. - Los incentivos generales pueden mejorarse mediante la asignación de ese beneficio a determinados sectores o industrias.

d) Incentivos Regionales. - Para incentivar la inversión en zonas menos desarrolladas económicamente.

e) Incentivos al aumento de empleo de mano de obra. - Estos incentivos tratan de impulsar el empleo como resultado de la utilización intensiva de capital y el correlativo ahorro de la mano de obra lo cual afecta el bienestar de ciertos sectores.

En el Código Orgánico de La Producción, Comercio E Inversiones, (2018) que tiene por objetivo promover la transformación de la matriz productiva, se establecieron cuatro clases de incentivos:

- Los generales,
- Los sectoriales y para el desarrollo regional equitativo,
- Para zonas deprimidas, y

- Para proyectos públicos ejecutados en asociación público-privada.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) establece varios objetivos de política fiscal; estos son:

- El financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos.
- La redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados.
- La generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.

El Servicio de Rentas Internas (2018) ha diseñado una matriz de incentivos y beneficios tributarios por impuesto, la cual se encuentra publicada en su página web. De acuerdo a los objetivos de política fiscal, la matriz tiene la siguiente clasificación:

- Ahorro/Inversión
- Matriz Productiva/Empleo
- Justicia Redistributiva/Equidad
- Provisión de bienes y servicios públicos + Reciprocidad
- Medio ambiental u otros objetivos

En el “Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021”, se establecieron beneficios e incentivos tributarios que impulsan al sector empresarial, Para ello se propuso trabajar en:

- La creación de un adecuado tejido empresarial;

- Una reducción de la tramitología y costos administrativos y
- Una mejora regulatoria para promover la inversión privada nacional y extranjera,

Dichos beneficios constan en la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera y la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, Estabilidad y Equilibrio Fiscal.

Diferimiento: Implica una liberalidad que le permite a un contribuyente inversor o la propia empresa promocionada postergar por un tiempo determinado el ingreso de una obligación fiscal, usualmente utilizado como mecanismo estimulador de inversión en leyes de carácter extra fiscal.

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (2019) en su artículo 39.1 establece este tipo de incentivo mencionando que las sociedades cuyo capital accionario en un porcentaje del 5% haya sido transferido a sus trabajadores, podrán diferir el pago de impuesto a la renta y del anticipo. Entre otros incentivos señalados por el autor se encuentran: la suspensión, reintegro, reembolso, draw back, liberación. Este tipo de incentivos no son aplicados usualmente en la legislación ecuatoriana.

2.16 Características de los incentivos tributarios

Para identificar si efectivamente se trata de un incentivo tributario es necesario conocer cuáles son las características que lo precisan como tal, es así que el autor Mauricio Piñeros (2014), caracteriza a los incentivos de la siguiente forma:

1. Constituyen en la mayoría de los casos gasto fiscal.
2. Son generalmente convertibles o sustituibles por medidas de gasto público directo (subvenciones).

3. Deben tener un carácter puramente coyuntural o temporal dentro de la estructura del tributo.

2.17 Los Incentivos tributarios en países en desarrollo

El uso de diferentes tipos de incentivos para atraer inversión en el sector o actividad que el país desee fortalecer o del cual pretenda obtener beneficios, dependerá también del grado de desarrollo que tenga el país que usa estos tipos de instrumentos. Al respecto, el análisis de incentivos realizado por Naciones Unidas, en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo señala lo siguiente: Los países en desarrollo muchas veces prefieren instrumentos fiscales, como las moratorias, las deducciones por amortización acelerada, reintegros y exenciones de impuestos, mientras que los países desarrollados utilizan sobre todo incentivos financieros, como las donaciones en efectivo (que en algunos casos superan el 50% de los costos de inversión) y los préstamos subvencionados o sin interés (Montalvo J. L., 2015).

Esta tendencia puede atribuirse a las deferencias en su nivel de riqueza, pues los países industrializados pueden permitirse usar subvenciones, mientras que los países en vías de desarrollo se limitan a reducir la carga tributaria para la atracción de inversión.

Según Montalvo (2015) muchos países ofrecen incentivos fiscales para el desarrollo de la tecnología y la innovación, como los créditos y las deducciones fiscales por actividades en investigación y desarrollo. Con el propósito principal de fomentar la I&D permitiendo que ese gasto pueda deducirse de la base imponible, regularmente con un porcentaje de límite máximo sobre su totalidad (p.14).

2.18 Reseña histórica sobre la política económica, fiscal y tributaria en Ecuador

De acuerdo con la obra del historiador Paz y Miño, (2002) autor de numerosas investigaciones y artículos sobre la historia económica del Ecuador y América Latina, las primeras medidas fiscales y tributarias que incidieron en el Ecuador se sucedieron durante la Revolución Juliana, dicha revolución originó el golpe de Estado del 9 de julio de 1925, ejecutado por la joven oficialidad del Ejército que derrocó al gobierno plutocrático de Gonzalo S. Córdova (1924-1925), a lo que sobrevinieron tres gobiernos: la primera Junta Provisional, que duró seis meses, la segunda Junta, que duró tres meses y, finalmente, la presidencia de Isidro Ayora, entre 1926-1931. Según Paz y Miño (2002), las reformas fiscales procuraron solucionar dos problemas recurrentes en la hacienda pública: de una parte, los sistemáticos déficits presupuestarios y, de otra, la evasión, las filtraciones de recursos públicos, la corrupción administrativa y el caos de las asignaciones. Es así que a través de la primera junta se decreta la Ley de Impuestos Internos (Dec. 19/dic/1925-R.O. 137-23/dic/1925), que por primera vez en la historia del Ecuador, introdujo el criterio de la progresividad, es decir, aplicar la tributación de acuerdo con la capacidad financiera de los contribuyentes, que cabe interpretar al mismo tiempo, como el primer intento del Ecuador como Estado, en procurar costear las necesidades colectivas a través del pago de tributos. Bajo esa ley es que desde 1926 se introdujo el primer impuesto a la renta generalizado, suprimiendo o “exonerando” una serie de impuestos pequeños a varias actividades económicas que requerían desarrollarse.

Posteriormente, durante la época de la industrialización en Latinoamérica (1950) se empezaron a adoptar medidas de orden fiscal que contribuyan al crecimiento del Ecuador, lo que naturalmente requirió del diseño y construcción de nuevas políticas que faciliten el desarrollo de nueva inversión. Al respecto, es con el auge bananero y petrolero los años 60 y 70 que el Ecuador consideró la necesidad de ofrecer incentivos tributarios, que mejoren el desempeño de

las actividades en nuevos sectores productivos, a través de la reducción de los costos por el pago de tributos, prevaleciendo los criterios de mejora y crecimiento de la producción nacional, a efectos de obtener una ventaja competitiva entre los mercados extranjeros.

Según Oliva (2015) es en el año 1957 que en Ecuador se reglamenta por primera vez una ley integral de estímulo para el desarrollo industrial, la cual se basó principalmente en la creación de incentivos tributarios. No obstante, la poca aplicación del reglamento hizo que se derogaran y rectificaran las leyes que lo impulsaban, lo que posteriormente impulsó la denominada ley de promoción industrial de 1964. Las reformas legales realizadas después de la publicación de ley de 1957 acarrearón mejoras en la forma, mas no transformó lo sustancial, es decir, el concepto sobre qué se exoneraba se mantuvo, incluso, se incrementaron beneficios y rebajas. Por esta razón la literatura internacional entre 1969 y 1971 ubicaba al Ecuador junto con Puerto Rico, como uno de los países más generosos en el otorgamiento de incentivos al sector privado, incluso cuando no existía evidencia real de su efectividad.

El autor Oliva (2015), también apunta que durante el año 1964 cualquier empresa que planificara producir bienes industrializados destinados principalmente para la exportación, podía aplicar a un plan de incentivos clasificados en dos tipos: i) incentivos generales y ii) específicos.

En la década de los 80 la economía del Ecuador se enfrenta a un periodo de estanflación y crisis de pago de la deuda provocado principalmente por el desplome en los precios del petróleo y por un histórico terremoto ocurrido en año 1987, lo que provocó una crisis financiera y de deuda que se extendió hasta finales de los 90.

Como señala Oleas Montalvo (2017) en los años finales de la década petrolera, el fácil endeudamiento externo, apalancado en la extracción de petróleo, hizo innecesario promover el ahorro interno. La deuda aumentó con rapidez y en 1980 alcanzó los 3 554 millones de dólares, equivalentes a 30% del PIB. Los desembolsos de 1980 superaron los 1949 millones de dólares, equivalentes a 78% del total exportado y, cuando subieron las tasas de interés internacionales, su servicio se tornó crítico. La crisis de la deuda puso fin a la bonanza petrolera y la política social fue supeditada al cumplimiento de las obligaciones internacionales (Montalvo J. , 2017).

Esta inestabilidad macroeconómica, la continua devaluación monetaria y sus desequilibrios cambiarios en Ecuador provocaron una reducción de la inversión extranjera, por lo que fue necesaria la aplicación de políticas económicas-cambiarías que corrijan el desajuste de la balanza comercial pero que además favorezca a la diversificación de exportaciones, lo que influyó en la recuperación de la producción primaria con las ventas de otros productos como el café, cacao y camarón.

Es en 1988 que se implementa el Plan de Emergencia Económica Nacional, cuyo fin apuntó a una recuperación económica integral, la parte medular del plan aseguraba el pago de la deuda, lo que generó confianza entre los sectores empresariales y generó buenas señales de credibilidad ante los conglomerados empresariales externos, incentivando las exportaciones y la atracción de nuevas inversiones en el Ecuador.

Para inicios de la década de los 90 se establece un nuevo esquema de desarrollo con el gobierno de Sixto Durán Ballón (1992-1996), periodo que se caracteriza por desarrollar y aplicar nuevas políticas de apertura al sector externo que incluye el acceso a los mercados de capital extranjero,

lo que causó un importante flujo de capitales extranjeros hacia el país. Naranjo (1999) señala que los instrumentos de política privilegiados para lograr los objetivos explícitos se inscriben dentro de cuatro grandes reformas aplicadas, éstas fueron: La reforma monetaria (reducción de la inflación y liberalización financiera interna y externa); la reforma fiscal (reducción del déficit); la reforma del Estado (modernización y privatización del capital); la reforma comercial (liberalización del comercio exterior)” (Naranjo, 1999).

Entre 1994 y 1997 emergen nuevos preceptos legales que promueven la atracción de inversiones pero de manera dispersa, con una evidente descoordinación entre las entidades estatales y el sector productivo. Pese a esta circunstancia entró en vigor la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF) (2008), ley con extensa normativa asociada que, por primera vez en la historia del Ecuador, ofrece una batería de nuevos incentivos tributarios que además ofrecía garantías a la inversión, basados principalmente en una economía de libre mercado y competencia. Estos estímulos en gran medida pretendían impulsar el desarrollo de las actividades productivas a nivel internacional mediante el acceso y apertura a los mercados internacionales. Según datos publicados por el Banco Central de Ecuador, la IED se triplicó en este periodo de tiempo.

El ingreso del Ecuador a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2018) en 1996 es otro hito que define bien la postura política del Ecuador de aquel entonces, prevalece una lógica apertura al mundo y vinculación a los mercados externos. Bajo la premisa de dinamizar el empleo, atraer la inversión, promover el desarrollo tecnológico, inducir a la conversión de la industria y el progreso general, se eliminó casi todo tipo de restricción comercial entre los países miembros.

De la liberalización del Ecuador en este periodo también surgió la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones, que además de establecer las condiciones para alcanzar el crecimiento económico, generación de empleo y diversificación de exportaciones; protegía los derechos de los inversionistas extranjeros sin ningún trato discriminatorio, en igualdad de condiciones.

A pesar de todas estas transformaciones e importantes esfuerzos de aperturismo que Ecuador realizó en la década de los 90, para finales del decenio la economía ecuatoriana sufrió la peor crisis política y social de todos los tiempos, la inflación alcanzó el 100% en el año 1998 y el Producto Interno Bruto disminuyó en un 7% en año 1999, pese a ello sorprende que la entrada de IED no cayó considerablemente, manteniendo un leve crecimiento hasta finales del mismo año.

En enero del año 2000, tras los continuos déficits en los ingresos fiscales, la persistente devaluación de la moneda, la expuesta debilidad del sistema financiero y los daños causados por el desastre natural del Fenómeno del Niño, el Ecuador inicia un proceso de dolarización de su economía, adoptando el dólar como moneda oficial para su uso en transacciones económicas dentro del país. Posteriormente el Congreso Nacional, con objetivo de proteger la dolarización, emite la Ley Fundamental de Transformación Económica (Trole I), este cuerpo normativo fundamentalmente reglamenta el uso del dólar en la economía ecuatoriana y motiva la venta de las empresas que son propiedad del estado como iniciativa para reducir el déficit fiscal que en ese entonces se atravesaba. Posteriormente, tomando en cuenta la solidez que ofrece el uso de dólares en la economía, se emiten otras normas complementarias con nuevas medidas que fomenten la inversión, sobretudo en sectores de hidrocarburos, minería y energía.

Entre el 2001 y el 2006 el panorama económico del Ecuador mejora moderadamente, este resultado en gran medida responde a: la estrategia aperturista implementada en los años 90, la estabilidad que ofrece el dólar, y al incremento de los precios del petróleo. Como es de esperar, el sector de hidrocarburos empezó a tomar mayor preeminencia en las agendas de los gobiernos de ese entonces, por lo que emergieron estrategias, planes, leyes y reglamentos que, aunque conservaban una orientación hacia la atracción de nuevas inversiones, su enfoque dirigido al sector de hidrocarburos y su cadena de producción lo limitaba.

En este punto de la historia económica del Ecuador, resulta propicio tener en cuenta a la función de los Tratados o Acuerdos Bilaterales de Inversión (TBIs) entre las economías de países que han utilizado este mecanismo que surgió a mediados de los 90, a efectos de facilitar los procesos de negociación a través de la colaboración internacional oficial. Los TBI de manera general son acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones que se desarrollaron como instrumentos legales cuyo fin es garantizar la inversión y los derechos de los inversionistas entre países, que además permite la posibilidad de someter posibles disputas a la competencia del arbitraje internacional. Los TBI surgieron como una alternativa para que los países desarrollados que procuren efectuar IED lo puedan implementar cuando la normativa o institucionalidad del país receptor de la IED era limitada o no disponía de suficientes garantías. De acuerdo a los datos de la plataforma de información la Organización de Estados Americanos (OEA), existen 30 TBIs firmados por el Ecuador, de los cuales 26 entraron en vigencia a partir de 1990.

Luego de la revisión teórica que más destaca de la política económica, fiscal y tributaria del Ecuador del último siglo, con el objetivo de profundizar aún más en los ámbitos trascendentales del objeto y periodo del presente estudio, a continuación se describen las modificaciones

profundas relativas a la política fiscal y de atracción de inversiones que se implementaron desde el año 2007 al año 2020. Consecuentemente se detallan las leyes en las que se apoyaron dichas políticas que fueron expedidas durante las 4 últimas administraciones.

A partir del año 2007 el Ecuador atraviesa profundas transformaciones en cuanto a política económica, fiscal y tributaria que influyeron en la IED. Se redactó y aprobó la denominada Constitución de la República del Ecuador, norma jurídica suprema vigente del Ecuador que reemplazó a la Constitución de Ecuador de 2008. La nueva constitución promulga un modelo estatista y proteccionista con un enfoque de propuesta política que aspira alcanzar el bien común para las personas en concordancia y armonía con la naturaleza, y el desarrollo sostenible.

En cuanto al tratamiento a las inversiones, la Constitución de la República de Ecuador (2008) establece en su artículo 339 que el estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional. La atracción de inversión se orientara desde una perspectiva de diversificación productiva, innovación tecnológica y generación de equilibrios regionales y sectoriales. La IED es complementaria a la nacional y estará sujeta a un estricto respeto del marco jurídico y de las regulaciones nacionales, a la aplicación de los derechos y debe alinearse a las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los diversos planes de desarrollo de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD). Según el artículo 238 de la Constitución de la República de Ecuador (2008) , se reconoce a los GAD como todas las juntas parroquiales rurales, los concejos municipales, los concejos metropolitanos, los consejos provinciales y los consejos regionales, y estos gozan de autonomía política, administrativa y financiera, y se rigen por los principios de solidaridad, subsidiariedad, equidad interterritorial,

integración y participación ciudadana. Es decir, son las instituciones que conforman la organización territorial del Estado Ecuatoriano.

Es entonces que en el año 2010, previa aprobación de la Asamblea Nacional del Ecuador (2019), se propone una nueva normativa que busca incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables y promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico – institucional. La nueva norma fue discutida y aceptada a finales de diciembre del año 2010, publicándose oficialmente un nuevo Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (2018), cuyo objeto es regular el proceso productivo y consolidar las regulaciones que incentiven la producción de mayor valor agregado a través de nuevos incentivos tributarios.

2.19 Normativa en el Ecuador para incrementar la Inversión

El Ecuador reconoce varios cuerpos legales en el país que permiten incentivar la inversión privada como son la Constitución de la República, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Montalvo J. L., 2015).

A continuación pasaremos a analizar brevemente cada una de ellas:

Constitución de la República: La Constitución de la República del Ecuador plantea generar incentivos a la inversión en diferentes sectores de la economía, de esa manera incentivar la producción y así ejecutar acciones correspondientes para lograr la efectiva inserción estratégica

del Ecuador en la economía mundial, garantizando una activa participación en el contexto internacional. El Artículo 284 de la Constitución de la República (2008) plantea “incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional;” Art. 285, numeral 3.- “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 responsables;” Art. 304.- “Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía internacional.” Art. 319.- “Se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales 30 públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.” Art. 320.- “En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social .” Esto nos indica que el Estado ecuatoriano reconoce varias formas de producción y vela por incentivar la inversión, en el sentido que sea beneficioso para la sociedad y garantice la vinculación del Ecuador en el campo internacional. De igual forma desarrolla una visión estratégica sobre el comercio exterior, de tal manera realizar convenios y contratos y así garantizar mayor generación de inversión nueva tanto local como extranjera (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.- Los incentivos contemplados dentro del sistema tributario son una herramienta económica necesaria para la captación de inversión, la cual genera mayor empleo, ingresos y recaudación fiscal. Por lo tanto, la emisión de esta Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno se dio en el año 2007 mediante Registro Oficial No. 223, estableció la necesidad por parte del gobierno por 6 Asamblea Constituyente, Constitución del Ecuador, 2008, Art. 319, Art. 320 y Art. 304 31 regularizar la equidad de los impuestos, a fin de garantizar un efectivo ejercicio en temas de igualdad, redistribución, control y evasión tributaria (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2019)

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El COPCI (2018) “es un marco normativo alineado al plan estratégico que busca incentivar el desarrollo de las actividades productivas privadas, donde el Estado no solamente provee los incentivos fiscales necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino también los elementos que potencien su desarrollo, entre los que destacan la educación, salud, infraestructura, conectividad y servicios básicos” (pág. 15).

El COPCI tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. (COPCI , 2018) Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

El COPCI (2018) consta de 6 libros los cuales se subdividen en capítulos y secciones, así el Libro I hace referencia al desarrollo productivo, mecanismos y órganos de competencia, el Libro II trata del desarrollo de la inversión productiva y de sus instrumentos, el Libro III trata sobre el desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción, el Libro IV del comercio exterior, sus órganos de control e instrumentos, el Libro V se refiere a la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera, y finalmente el Libro VI, que trata sobre sostenibilidad de la producción y su relación con el ecosistema (COPCI , 2018).

El enfoque del presente trabajo se concentra en el Libro II, donde se hace referencia a las normas generales respecto de los incentivos tributarios.

Según el Art. 24 de la normativa tributaria (2019), los incentivos tributarios se clasifican en tres: Generales, Sectoriales, y para Zonas Deprimidas.

Los incentivos “generales” son de aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio ecuatoriano:

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

- Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior.
- La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno.
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo.
- La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva.
- La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

Los incentivos “sectoriales” se refiere a los 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 según se especifiquen, y se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores, la exoneración prevista para industrias básicas y la deducción del 100% adicional del costo o gasto de depreciación anual, de conformidad con la ley. Para efectos de la aplicación de los incentivos sectoriales, las inversiones nuevas y productivas deben realizarse fuera de las jurisdicciones urbanas del Cantón Quito o del Cantón Guayaquil, y dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado:

- 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.
- Sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones.

Según el Art. 24 de la normativa mencionada, los incentivos “para zonas deprimidas”, además de que estas inversiones pueden beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años (COPCI , 2018).

2.20 La Inversión Extranjera Directa (IED) y sus determinantes

No existe consenso que defina un solo concepto de la IED. En líneas generales el término IED se refiere al flujo de capitales que es ejecutada por entidades económicas de un país (personas, empresas y/o gobiernos) a otro país con el objetivo de establecerse o conseguir una participación mayoritaria entre las empresas locales. Una variedad de trabajos con valiosas contribuciones complementan y potencian el término IED, incluso reconocidas organizaciones internacionales financieras y de desarrollo, se esfuerzan constantemente en actualizar y homogenizar las técnicas de cálculo y medición de la IED que reciben los países receptores.

Según la OCDE (2012) en su publicación Definición Marco de Inversión Extranjera Directa, la IED constituye un medio para establecer vínculos directos, estables y de larga duración entre economías. Además, con un entorno político adecuado, puede servir como vehículo importante

para el desarrollo de la empresa local, y ayudar también a mejorar la competitividad tanto de la economía que los recibe ("receptora") como de la que los invierte ("inversora"). En particular, la IED fomenta la transferencia de tecnología y de experiencia (o know-how) entre economías. También ofrece a la economía receptora una oportunidad para promocionar de forma más extensa sus productos en los mercados internacionales. Además de tener un impacto positivo en el desarrollo del comercio internacional, la IED es una fuente importante de capital para numerosas economías receptoras e inversoras (OCDE, 2012).

Por su parte, las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) se refieren a la IED como el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa), que 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 (OCDE, 2012).

El Banco Mundial a través del Fondo Monetario Internacional (FMI), en su publicación *Inversión Extrajera Directa (1997)* señala que la IED en forma de préstamos o de capital social constituye una importante fuente de fondos para promover el crecimiento en los países en desarrollo. La inversión en capital social puede ser indirecta (inversión de cartera), o directa (inversión extrajera directa). La aportación de la inversión extrajera directa va mucho más allá del suministro de financiamiento a los países en desarrollo para impulsar su crecimiento; entraña también dotarlos de nuevas tecnologías y técnicas de gestión, así como de acceso a los mercados. El suministro de IED puede verse estimulado por la explotación tecnológica patentada o de recursos naturales, o por el acceso el acceso a mercados.

Por otra parte, es extensa la literatura y trabajos académicos que concuerdan la influencia positiva que brinda el flujo de IED en el incremento de la productividad, lo que impacta favorablemente en el desarrollo de las economías y que además se transforma en un instrumento de fomento a la cooperación internacional entre países. Asimismo, es sólida la evidencia científica que califica como positiva el efecto que tiene el flujo de la IED en los países receptores, con respecto a i) aumento de las exportaciones y mejora del empleo, ii) creación de nuevas fuentes de conocimiento, transferencia de tecnología, mejora en las capacidades locales, y iii) nuevos accesos a canales de financiamiento (Aitken & Hanson, 1997).

A su vez, está demostrado que la IED propicia oportunidades de difusión tecnológica desde empresas multinacionales a empresas en el país que se establecen, lo que trae como consecuencia una producción de actividades de innovación (Cassiman, 2011, págs. 76-88)

Aunque no existe consenso teórico sobre los determinantes de la localización de la IED, la bibliografía disponible señala que el acceso a la información macroeconómica de las economías afecta la toma de decisiones entre las multinacionales. Al respecto, Bhagwati (1978) asume que el efecto de la IED sobre el crecimiento económico de una economía, tiende a ser más fuerte en países que diseñan, desarrollan y aplican políticas de promoción y difusión. En general el autor señala que la apertura y orientación del desarrollo de un país hacia fuera, permite un mayor efecto de la IED sobre el crecimiento de largo plazo (Bhagwati, 1978).

Otros trabajos Hummels, Aitken y Harrison et al, (1997) extienden el análisis de los determinantes en los flujos de recepción de la IED hacia la búsqueda de la eficiencia que traen consigo las transacciones compra, venta e intercambio de bienes y servicios liberalizados, incrementando la competencia de la economía receptora, forzando a las empresas locales hacia

un óptimo uso de sus recursos. Esta búsqueda de eficiencia también incide en la administración, diseño, desarrollo, construcción, operación y mantenimiento de infraestructuras públicas de interés público y social, que usualmente es ejecutada de una modalidad de delegación, a través de una asociación público-privada (Aitken & Hanson, 1997).

De manera taxativa es posible afirmar que la IED es un catalizador de nueva inversión en el país huésped, ejecutada por empresas en franco proceso de expansión, cuya ventaja competitiva radica en la eficiencia de su desempeño, su gestión de innovación en el uso de recursos y las capacidades adquiridas en el tiempo, en un sector económico determinado, entre los países donde se ejecuta la inversión.

Desde la experiencia en América Latina, la IED ha sido la fuente de financiamiento más estable desde inicios de la década de los años noventa Machinea y Vera, (2006) citados por (Padilla y Martínez (2007); es por esta razón que los gobiernos se esfuerzan constantemente en el diseño, desarrollo y aplicación de nuevas políticas, con nuevos y novedosos beneficios frente otros países de economías similares de la región, estos beneficios normalmente están sujetos a condiciones y requisitos adaptados a las necesidades de cada sector económico, toda vez que en América Latina persiste un desarrollo económico desigual, determinado por varias razones históricas que no forman parte del presente estudio (Machinea, Vera, Padilla, & Martínez, 2007).

Los esfuerzos de los gobiernos respecto al desarrollo de nuevos beneficios al que se refiere el párrafo anterior se resume en que tan atractivo es un país para captar mayores flujos de inversión extranjera, lo que está determinado esencialmente por:

- 1.- La seguridad jurídica que ofrece la institucionalidad y legislación de cada país para garantizar a que los inversores, sus empresas, sus bienes y sus derechos no sean violentados, en

cuyo caso se instauran mecanismos para la resolución de controversias comerciales o mercantiles alternativos al proceso judicial local que a menudo es elegido por voluntad de las partes y, en el caso de empresas domiciliadas en diferentes países, suele ser en laudos internacionales por la neutralidad y rapidez que ofrece este procedimiento que generalmente es denominado de manera híbrida como arbitraje internacional.

2.- Por un tipo de incentivo fiscal que impacta favorablemente sobre la renta de un contribuyente extranjero o con capital extranjero, en donde los gobiernos, a efectos de estimular la IED entre los sectores económicos, proyectan en su plan de gobierno el impacto del sacrificio fiscal que podría suponer la aplicación del referido incentivo fiscal en las arcas públicas, a favor de la captación de nuevos flujos de capitales extranjeros para los sectores económicos. Los referidos incentivos además de incidir en la recaudación directa de impuestos, también puede considerar la eliminación gradual o total de aranceles o la eliminación gradual o total de salvaguardias, se trata de otro tipo *incentivo arancelario* que fomenta y diversifica las importaciones y exportaciones en una economía, permitiendo a las empresas acceder a materias primas, insumos y bienes intermedios requeridos para su producción, exonerarse total o parcialmente de aranceles gravados, siempre que su producción final sea destinado a la exportación, lo que de igual forma promueve la IED.

Sin embargo, como se describe en el acápite de justificación y relevancia, para efectos del presente estudio, la IED es asumida como un indicador macroeconómico variable, cuyo comportamiento es influenciado por el tipo de estrategia gubernamental orientada al crecimiento económico y desarrollo del tejido empresarial del país.

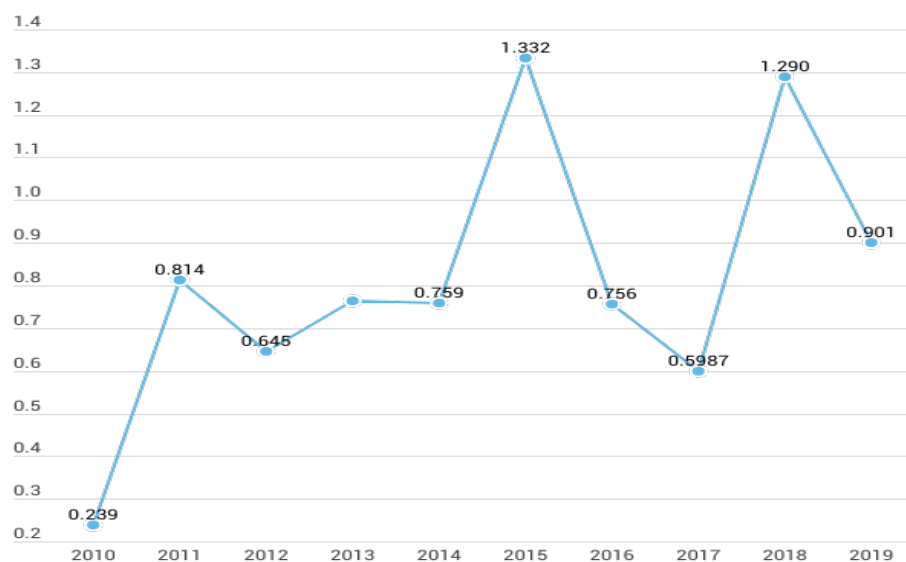
2.21 La Inversión Extranjera Directa en Ecuador

De acuerdo con el artículo 339 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), el Estado este encargado de promover las inversiones nacionales y extranjeras, así como establecer regulaciones específicas de acuerdo al tipo de inversión, otorgando prioridad a la inversión nacional. La Constitución también señala que inversiones deben orientarse con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

Son varios planes de gobierno que durante los últimos 10 años han procurado impulsar la atracción de nuevas inversiones empleando múltiples estrategias hacia la gestión de IED. En el Gobierno actual por ejemplo, el Plan denominado Creación de Oportunidades pretende impulsar un sistema económico con reglas claras que fomente el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones y modernización del sistema financiero nacional que genere nuevas oportunidades laborales en condiciones dignas, la inclusión laboral y el perfeccionamiento de modalidades contractuales. Para llegar a cumplir dicho objetivo el Plan sugiere desarrollar un adecuado entorno de negocios enfocado en la gestión de la IED en sectores sensibles pero además establecer un nuevo modelo de asociaciones público-privadas y gestión delegada, que mejore los niveles de servicio y la calidad de vida de los ciudadanos a largo plazo con la participación del sector privado, el Plan espera incrementar la IED de USD 1.190 millones a USD 2.410 millones, promoviendo la recaudación tributaria anual de sectores estratégicos como la minería e hidrocarburos, así como procurando mantener la infraestructura con modelos de gestión sostenible (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Según las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional (FMI)³ con base en datos del Banco Mundial, la Inversión Extranjera Directa (IED) en el Ecuador presenta una tendencia ascendente irregular durante los últimos años 2010 - 2019 (Gráfico 1). Cabe señalar que en el año 2010 se publicó el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI (2018) con nuevos beneficios dirigidos sobre todo a promover todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, se observa un aumento sostenido de la inversión, superando en el año 2015 los picos históricos.

Ilustración 4 *Inversión Extranjera Directa, entrada neta de capital - Ecuador*



Fuente: Fondo Monetario Internacional Estadísticas Financieras Internacionales y la base de datos de la balanza de pagos, Banco Mundial, Flujos Mundiales de Financiamiento para el Desarrollo, y estimaciones del PIB del Banco Mundial y la OCDE (2021)

A manera de detalle e interpretación de la ilustración 1, la inversión extranjera directa constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo

³ Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales y la base de datos de la balanza de pagos, Banco Mundial, Flujos Mundiales de Financiamiento para el Desarrollo, y estimaciones del PIB del Banco Mundial y la OCDE (2021)

general, un 10% o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Es la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. Esta serie refleja el neto total, es decir, la IED neta en la economía informante proveniente de fuentes extranjeras menos la IED neta de la economía informante hacia el resto del mundo. Esta serie refleja las entradas netas en la economía informante y se divide por el PIB.

Ahora bien, el Banco Central del Ecuador (2012) es la entidad oficial encargada de publicar la información referente a la IED estableciendo varias modalidades de inversión, en primer lugar mediante la inversión en el capital social de una empresa a través de la constitución o adquisición de empresas, denominadas empresas de IED; en segundo lugar, la modalidad de inversión a través de la incorporación las utilidades no distribuidas al patrimonio de estas empresas; finalmente, a través de deuda entre empresas afiliadas o relacionadas, el BCE denomina a esta modalidad como Otro Capital de IED. Asimismo, el BCE reporta la IED de manera trimestral considerando:

- Inversión Extranjera Directa por modalidad de Inversión
- Inversión Extranjera Directa por Rama de Actividad Económica
- Inversión Extranjera Directa por País de Origen
- Inversión Extranjera Directa (IED) país-actividad / actividad-país

Sin embargo, a efectos de conocer con detalle la IED por rama de actividad económica reportada en la balanza de pagos, tomando como referencia la información oficial que publica el Banco Central del Ecuador, obtenemos que las actividades con mayor inversión acumulada

están dirigidas al sector explotación de minas y canteras, que incluye la extracción de minerales en estado natural como sólidos (carbón y minerales metalíferos), líquidos (petróleo) o gaseosos (gas natural) alcanza un (41%), seguidas por las inversiones en la industria manufacturera (18%), el comercio (14%), el sector servicios prestados a empresas (12%), y la construcción (4%). Con una menor captación de inversión, se puede observar que por rama de actividad “electricidad, gas y agua”, “agricultura, silvicultura, caza y pesca” y “servicios comunales y personales” no superan el (2%) del total acumulado..

Tabla 1 *Inversión extranjera*

ACTIVIDAD	MONTO	%
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	1014207	5,2
Comercio	2891887	14,8
Construcción	682124	3,5
Electricidad, gas y agua	292847	1,5
Explotación de minas y canteras	8019560	41,1
Industria manufacturera	3530438	18,1
Servicios comunales, sociales y personales	295452	1,5
Servicios prestados a las empresas	2287485	11,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	505960	2,6
TOTAL	19519960	

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Autor

Ilustración 5 *IED por actividad económica / periodo*



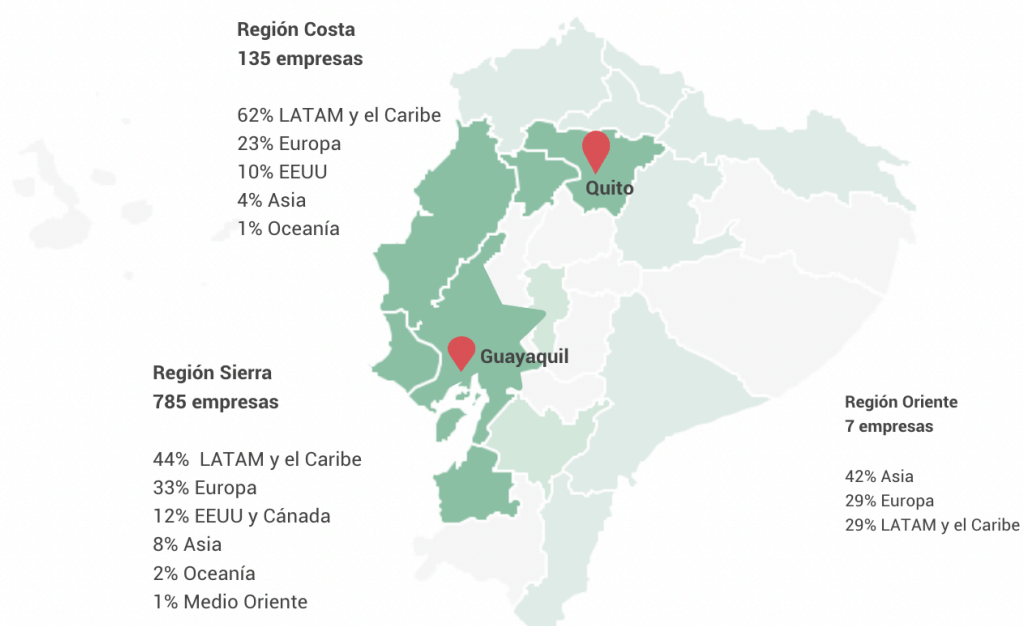
Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída del Fondo Monetario Internacional y el Banco Central del Ecuador

Contrastando la información suministrada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Central del Ecuador (BCE) se puede afirmar que si bien la IED del Ecuador, desde el año 2010 ha ido incrementando, la actividad económica en la que se enfoca mayormente la inversión es la explotación de minas y canteras, en la que se incluye extracción de petróleo. Con lo cual se confirma que la exportación del petróleo, como un recurso natural no renovable continúa siendo la actividad que, sin mayor valor agregado, atrae la mayor inversión extranjera.

A través de esta inferencia se comprende la necesidad por parte del estado ecuatoriano de transformar su enfoque productivo, esta transformación constituye uno de los retos más ambiciosos del Ecuador, ya que esencialmente pretende superar el actual modelo de extractivista concentrado en los recursos naturales y materias primas, por un modelo valor agregado, integral y fundamentado en el conocimiento y las capacidades del talento humano.

El cambio del enfoque productivo no es parte del objeto del presente estudio, sin embargo, resulta necesario comprender el contexto estratégico que persigue, toda vez que durante la última década, varios gobiernos han planificado e impulsado políticas y estrategias de desarrollo productivo, que posteriormente se han transformado en leyes, decretos, reglamentos y normativa que persigue el fortalecimiento nuevos sectores y actividades económicas.

Respecto a la distribución de empresas extranjeras por región del Ecuador es posible verificar que en la región de la Costa y de la Sierra persiste una predominancia de empresas latinoamericanas y empresas europeas. En el caso de la región Costa, los países con mas presencia por país de origen corresponde a Panamá (19 empresa), España (19) y Colombia (17). Por su parte, en el caso de la región Sierra, los países que predominan por su caracterización de origen provienen de España (169) y Colombia (124). Se confirma que una minoritaria cantidad de empresas se instalan en la región del oriente, aunque las empresas chinas tienen relevante presencia.



Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída del Superintendencia de Compañías del Ecuador

2.22 Seguridad Jurídica en la atracción de inversiones

La Constitución de la República del Ecuador (2008) explora a la seguridad jurídica como un derecho, la seguridad jurídica ofrece el derecho a garantizar que las personas, sus empresas, sus bienes y sus derechos no sean violentados, en cuyo caso se instauran mecanismos para la resolución de controversias comerciales o mercantiles alternativos al proceso judicial local que a menudo es elegido por voluntad de las partes y, en el caso de empresas domiciliadas en diferentes países.

La seguridad jurídica para las inversiones en el Ecuador más allá de un derecho es una conciencia dominante del cumplimiento y respeto de las normas que se sistematizan entre sociedades en distintos sectores, como son el mercado de valores, actividades comerciales, mercantiles, de seguros e inclusive banca. Se trata de la estabilidad y las regulaciones que el país ofrece para proteger el desarrollo y permanencia de las inversiones a largo plazo (Constitución de la República del Ecuador, 2008). La transparencia, acceso a la información, protección de incentivos, la predictibilidad, las prácticas anticorrupción, los métodos alternos de solución de controversias y la garantía de derechos de los inversionistas conforman los principales habilitantes dentro de este ecosistema de la seguridad jurídica que se requiere para atraer y mantener inversiones a largo plazo. Como se ha mencionado anteriormente, con la publicación de COPCI (2018), en su Capítulo II se establecen los Principios Generales que considera, aunque no todos, a varios de estos habilitantes lo que permite constatar que en la norma relativa a la producción, comercio e inversiones si persiste una orientación hacia

garantizar los derechos de inversionistas. En tal sentido los artículos 17 y 18 que se refieren al Trato no discriminatorio y los Derechos de propiedad que se desarrollan a continuación:

- Los inversionistas nacionales y extranjeros, las sociedades, empresas o entidades de los sectores cooperativistas, y de la economía popular y solidaria, en las que éstos participan, al igual que sus inversiones legalmente establecidas en el Ecuador, con las limitaciones previstas en la Constitución de la República, gozarán de igualdad de condiciones respecto a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones, y no serán objeto de medidas arbitrarias o discriminatorias. Las inversiones y los inversionistas extranjeros gozarán de protección y seguridades plenas, de tal manera que tendrán la misma protección que reciben los ecuatorianos dentro del territorio nacional.
- El Estado en todos sus niveles de gobierno, en ejercicio de su plena potestad pública podrá otorgar tratamientos diferenciados, en calidad de incentivos, a favor de la inversión productiva y nueva, los que serán otorgados en función de sectores, ubicación geográfica u otros parámetros que éstas deberán cumplir, según los términos previstos en este Código y su Reglamento.
- 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.

- Los entes gubernamentales promocionaran de manera prioritaria la atracción de la inversión extranjera directa según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda de Transformación Productiva, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados. Adicionalmente, las inversiones que se realicen en otros sectores de la economía, también gozarán de los beneficios de la política estatal de impulso productivo, en los términos de la presente normativa.
- 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.
- El Estado podrá declarar, excepcionalmente y de acuerdo a la Constitución, 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 (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Por su parte el Libro II del COPCI (2018) establece normas específicas de estabilidad jurídica como son los contratos de inversión:

- Por iniciativa del inversionista, se podrá suscribir contratos de inversión los mismos que se celebrarán mediante escritura pública, en la que se hará constar el tratamiento que se le otorga a la inversión bajo el ámbito de este Código y su Reglamento.

- Se podrá establecer en los contratos de inversión, los compromisos contractuales que sean necesarios para el desarrollo de la nueva inversión, los mismos que serán previamente aprobados por el ente rector de la materia en que se desarrolle la inversión.
- Los contratos de inversión podrán otorgar estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos, de acuerdo a las prerrogativas del COPCI. De igual manera, detallarán los mecanismos de supervisión y regulación para el cumplimiento de los parámetros de inversión previstos en cada proyecto. El Consejo Sectorial de la Producción establecerá los parámetros que deberán cumplir las inversiones que soliciten someterse a este régimen (COPCI , 2018).

Además, el Libro II define sectores y condiciones para el acceso a la estabilidad:

- Las sociedades que realicen inversiones para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala, de acuerdo a las condiciones que se establecen en el referido Código (Libro II), tendrán derecho a beneficiarse de la estabilidad tributaria, durante el plazo de vigencia del contrato de inversión.

Dicha estabilidad tributaria también podrá ser concedida a petición de parte, en el contrato de inversión de las sociedades de otros sectores, incluyendo a las industrias básicas, que realicen inversiones productivas para el desarrollo del país, siempre que:

1. El monto de la inversión sea mayor a 100 millones de dólares.
2. Informe técnico realizado por el Ministerio con competencias en el ámbito de la inversión, sobre los beneficios económicos que reportará dicha inversión para el país (COPCI , 2018).

La Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador (Ley de APP) (2015), también ofrece incentivos relacionados con estabilidad jurídica para la ejecución de proyectos públicos bajo la modalidad de asociación público-privada.

El artículo 15 de la referida Ley incorpora desde su propio enunciado el concepto de estabilidad jurídica denominándola el artículo como Estabilidad Jurídica del Contrato de Gestión Delegada.

- La estabilidad jurídica que se garantiza en esta Ley se extiende a los aspectos regulatorios sectoriales y específicos que hayan sido declarados como esenciales en los correspondientes contratos de gestión delegada.

Los contratos de gestión delegada deberán incluir cláusulas obligatorias relativas a la caducidad, causales de terminación de los contratos y las demás determinadas por la Ley.

La estabilidad jurídica no recaerá sobre las normas declaradas inconstitucionales o ilegales por el tribunal competente, durante la vigencia de los contratos de gestión delegada.

Los contratos de gestión delegada deben estar en armonía con los derechos, garantías y deberes consagrados en la Constitución de la República y respetar los tratados internacionales ratificados por el Estado ecuatoriano (Ley Orgánica de incentivos , 2015).

La Ley Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador (Ley de APP) (2015) en la 1ra Disposición Reformativa, numeral 2) incorporó como parte de los incentivos tributarios del artículo 24 del COPCI, el siguiente numeral:

- Para proyectos públicos ejecutados en asociación público-privada: Las inversiones que se realicen en el contexto de la ejecución de proyectos públicos en la modalidad de asociación público-privada podrán obtener las exenciones al impuesto a la renta, al impuesto a la salida de divisas, a los tributos al comercio exterior y más beneficios previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno para este tipo de proyectos públicos de conformidad con los requisitos previstos en los capítulos II y III de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera.

A manera de síntesis el COPCI (2018) y su Reglamento a la Estructura e Institucionalidad del Desarrollo Productivo prevén algunos mecanismos que ofrecen seguridad y estabilidad jurídica, quizás el contrato de inversión se transforma en el incentivo cuyo alcance contiene más características de estabilidad jurídica al que los inversionistas pueden acceder; sin embargo, aún se requiere de parámetros objetivos que permitan evaluar el uso y el impacto en de este incentivo en el largo plazo.

2.23 Órganos que gestionan la atracción de inversiones en Ecuador

Son varios los ministerios que tienen sus propias políticas y organismos de promoción de inversiones: Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad y el Ministerio de Comercio Exterior, este último cuenta con Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR) (2018). El instituto está encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e

inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. Tomando en cuenta las atribuciones y responsabilidades que recaen en PRO ECUADOR, es éste Instituto, el principal gestor de promoción y seguimiento de las acciones publicitarias que se lleven a cabo en materia de inversiones (PRO ECUADOR, 2018).

2.24 Campaña Ecuador República de Oportunidades

Ecuador República de Oportunidades es una campaña liderada por el entonces Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad que nació en noviembre de 2015. La campaña busca situar al Ecuador como un país propicio para la inversión en todos los sectores económicos, pero se hace énfasis en la inversión extranjera con un enfoque en el largo plazo. La campaña basa su argumento en las condiciones estructurales de competitividad sistémica que se han desarrollado en el Ecuador durante los últimos 8 años, los mismos que han creado un ambiente de estabilidad institucional y legal que requiere la inversión. Asimismo, la campaña se sustenta en leyes y reglamentos vigentes que, persiguiendo los objetivos de la política fiscal nacional, pretenden impulsar el incremento de la producción con mayor valor agregado, mediante la aplicación de incentivos para atraer las inversiones nacionales y extranjeras.

La campaña Ecuador República de Oportunidades se enmarcó dentro de tres puntos estratégicos, el primero “área de planificación y política sectorial” que busca establecer y consolidar la “Agenda Sectorial” por medio de modelos de gestión, proyectos y programas que generen la atracción de inversión en sectores como el de agroindustria, turismo, comercio, servicios, entre otros. El segundo punto se cimienta en el “área de desarrollo productivo” que busca un trabajo

conjunto entre el sector público, la academia y el sector privado para generar instrumentos de política pública. El tercer planteamiento se ubica en el “área de atracción de inversión”.

El último evento de la campaña Ecuador República de Oportunidades, fue la denominada “Cumbre de Inversiones Ecuador 2016”, en el que se presentaron 180 proyectos de inversión por un monto de 40.000 millones de dólares en sectores de agroindustria, turismo, hidrocarburos, energía renovable, minería, telecomunicaciones, infraestructura inmobiliaria, entre otros.

2.25 Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI en Ecuador

Según las atribuciones y responsabilidades de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades) del Ecuador, a través la Dirección de Evaluación de Políticas Públicas (DEPP) se deben diseñar, implementar y ejecutar el Plan Anual de Evaluaciones (PAEV). Al respecto, esta última Dirección trabajó en un proceso de selección de proyectos, programas y políticas públicas para ser evaluadas y es en marzo del año 2016 que a través de una aprobación en comisión resolvió iniciar con la Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI , 2018).

Es entonces que se conformó el Comité Técnico de Evaluación de los Incentivos Tributarios del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), en la cual participaron el entonces Ministerio de Producción, Competitividad y Empleo (MCPEC), el entonces Ministerio de Política Económica (MCPE) y la autoridad tributaria, es decir el Servicio de Rentas Internas (SRI). Los criterios para fueron:

- Acceso
- Efectividad

- Eficiencia

El documento de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo señala que, aunque existe normativa relacionada con incentivos en otros cuerpos normativos a nivel nacional, tomando en cuenta los criterios antes descritos se concluye que fue necesario enfocarse en el COPCI, sobretodo por la variedad y profundidad de incentivos contemplados (COPCI , 2018).

Las preguntas de evaluación desarrolladas en base a los criterios fueron:

Eje de Acceso

1. a) ¿En qué medida han sido utilizados los incentivos tributarios del COPCI referentes a desarrollo productivo y empleo?
2. b) ¿Cuáles son los factores que incidieron en el uso de los incentivos tributarios del COPCI?

Eje de Efectividad

- a) ¿De qué manera contribuyen los incentivos tributarios del COPCI en fomentar la nueva inversión productiva?
- b) ¿De qué manera contribuyen los incentivos tributarios del COPCI en fomentar el empleo?
- c) ¿De qué manera contribuyen los incentivos tributarios del COPCI a democratizar el acceso a los factores de producción?
- d) ¿Cómo contribuyen los incentivos tributarios a impulsar el desarrollo productivo en zonas deprimidas?

- e) ¿En qué medida los empresarios creen que los incentivos son útiles para alcanzar los objetivos del COPCI?

Eje de Eficiencia

- a) ¿Cuál ha sido la pérdida de recaudación atribuida al COPCI?
- b) ¿Cuál es el monto de gasto operativo adicional para la gestión de los incentivos tributarios del COPCI?
- c) ¿Qué porcentaje del gasto administrativo han destinado las empresas al nuevo marco de incentivos?

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo aclara en su documento que si bien el estudio indaga acerca de la efectividad de los incentivos tributarios, es decir, acerca de la evolución que tuvieron variables como empleo, producción e inversión, en el contexto de aplicación de los incentivos tributarios ligados al COPCI, desde la perspectiva de los encuestados; en ningún caso este análisis implica la existencia de una relación de causa-efecto entre la evolución de la inversión, el empleo y la producción y la implementación de los incentivos, puesto que el estudio y los resultados no son suficientes para evidenciar este tipo de conclusiones (COPCI, 2018).

Según el informe, la muestra inicial de encuestas para la evaluación fue de 350 empresas, beneficiadas y no beneficiadas. Sin embargo, ya en el operativo de campo, se detectaron algunas novedades que hicieron que el número de encuestas aumente a 355.

Tabla 2 Requisitos para aplicar a los incentivos tributarios del COPCI

Incentivo	Categoría	Localización Empresa	Localización Inversión	Año de constitución	Sector	Casos de la muestra que cumplen los requisitos *
Reducción gradual del Impuesto a la Renta para empresas del 25% al 22%	General	Nacional	N/A	Todos	Todos	355
Exoneración del anticipo al IR por 5 años.	General	Nacional	N/A	Luego del COPCI	Todos	31
Deducción del 100% adicional del costo de depreciación anual de activos fijos nuevos y productivos por 5 años.	Sectorial	Nacional	Nacional	Antes del COPCI	Priorizado o Sustitución de Importaciones	89
		Quito y Guayaquil	Nacional	Luego del COPCI	Priorizado o Sustitución de Importaciones	13
Exoneración del IR por 5 años	Sectorial	Nacional	Fuera Quito y Guayaquil	Luego del COPCI	Priorizado o Sustitución de Importaciones	1
Exoneración del IR por 10 años	Sectorial	Nacional	Fuera de cantones fronterizos	Todos	Industrias Básicas	13
Exoneración del IR por 12 años	Sectorial	Nacional	Sólo cantones fronterizos	Todos	Industrias Básicas	0
Deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores por 5 años.	Zonas Deprimidas	Nacional	Cantones deprimidos	Todos	Todos	30

* Supone que existió inversión cuando esto es un requisito y que ésta fue en el lugar donde se localiza la empresa.

Fuente y Elaboración: Dirección de Evaluación de Políticas Públicas

Fuente: Dirección de evaluación de Políticas Públicas de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

- Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Tabla 3 Empresas por tamaño beneficiadas y no beneficiadas con incentivos del COPCI

TAMAÑO		CIUDAD			
		TOTAL	QUITO	GUAYAQUIL	TULCAN
GRANDE	SIN INCENTIVO	77	40	35	2
		22%	30,5%	26,7%	1,5%
	CON INCENTIVO	54	30	20	4
		15%	22,9%	15,3%	3,1%
Total		131	70	55	6
		37%	53,4%	42,0%	4,6%
MEDIANO	SIN INCENTIVO	39	21	16	2
		11%	26,9%	20,5%	2,6%
	CON INCENTIVO	39	18	15	6
		11%	23,1%	19,2%	7,7%
Total		78	39	31	8
		22%	50,0%	39,7%	10,3%
PEQUEÑO	SIN INCENTIVO	87	44	34	9
		25%	30,1%	23,3%	6,2%
	CON INCENTIVO	59	31	21	7
		17%	21,2%	14,4%	4,8%
Total		146	75	55	16
		41%	51,4%	37,7%	11,0%

Fuente: Dirección de evaluación de Políticas Públicas de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
- Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Tabla 4 Empresas beneficiadas y no beneficiadas con los incentivos del COPCI, clasificadas por sector de producción

	RAMA DE ACTIVIDAD				TOTAL
	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	LAS DEMÁS RAMAS DE ACTIVIDAD	
SIN INCENTIVO	11% (22)	19% (39)	18% (36)	57% (106)	203 (62%)
CON INCENTIVO	20% (29)	14% (21)	18% (27)	43% (75)	152 (38%)
Total	51 (14%)	60 (17%)	63 (18%)	181 (51%)	355 (100%)

Fuente: Dirección de evaluación de Políticas Públicas de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
- Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Tabla 5 Empresas beneficiadas y no beneficiadas con los incentivos del COPCI, clasificadas por pertenencia a sectores priorizados, sustitución de importaciones o industrias básicas

	SECTORES PRIORIZADOS	SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	INDUSTRIAS BÁSICAS	NO PERTENECE A NINGUNO	Total
SIN INCENTIVO	18% (36)	7% (15)	4% (9)	71% (143)	203
CON INCENTIVO	26% (40)	10% (15)	3% (4)	61% (93)	152
TOTAL	21% (76)	8% (30)	4% (15)	66% (236)	355

Fuente: Dirección de evaluación de Políticas Públicas de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

- Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Tabla 6 Resumen de empresas con/sin Incentivos Tributarios del COPCI que reportan haber aplicado a los incentivos de inversión y empleo no generales

Incentivo	Reportan no tener y no aplican	Reportan no tener y aplican	Reportan tener y no aplican	Reportan tener y aplican
Total	194	9	132	20
Quito + Guayaquil	181	9	117	18
Tulcán	13	0	15	2

Fuente: Dirección de evaluación de Políticas Públicas de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

- Evaluación de los Incentivos tributarios del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Considerando las cifras de la evaluación de los resultados de los incentivos tributarios del COPCI se obtuvieron la conclusión que se evidencia una clara falta de información por parte de los empresarios respecto a las condiciones para acceder a los mismos, lo que se hace evidente ya que el 40% de las empresas reportó no cumplir los requisitos para el incentivo de reducción gradual del impuesto a la renta del 25% al 22%, cuando este incentivo general y abarca a todas las empresas del Ecuador de manera automática. Lo mismo ocurre con la exoneración del

anticipo al impuesto a la renta por 5 años, dónde el 51% de quienes cumplen las condiciones reportan no cumplirlas. El documento revela que llama la atención que en todos los casos el porcentaje de empresas que podrían aplicar y reportan no cumplir los requisitos sea mayor al 85%. Finalmente, no es menor el bajo porcentaje de empresas que han obtenido socialización de los incentivos.

Entre otras varias causalidades, el informe de evaluación de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo concluye que la falta de información desagregada por tipo de incentivo proveniente de los registros administrativos ha resultado en una limitante para el acceso y aclara que más allá de los posibles problemas informativos, el porcentaje de empresas que se acogió a los incentivos directamente asociados a la inversión y al empleo (objeto del estudio) ha sido bajo (13%).

2.26 Estudio - Análisis de la aplicación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su incidencia en el Desarrollo de las PYMES en el Ecuador.

De acuerdo con la tesis “Análisis de la aplicación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su incidencia en el Desarrollo de las PYMES en el Ecuador” de los investigadores David Alejandro Revelo Vizúete y Pedro Rodrigo Risueño, en una encuesta realizada a pequeños y medianos empresarios se concluye que la poca aplicación de los incentivos del COPCI responde a un bajo conocimiento de la norma, y según los encuestados, este bajo conocimiento de la norma genera incertidumbre a la hora de aplicar efectivamente a los incentivos, es decir, los contribuyentes aunque tienen el derecho a utilizar el incentivo, desconocen los medios a través de los cuales se puede acceder.

2.27 Presión fiscal en el Ecuador.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional –FMI (1993), a la presión fiscal se la define como la relación entre los ingresos impositivos (impuestos y contribuciones a la seguridad social) y el PIB. Estadísticamente, ésta es la forma mediante la cual se determina el mayor o menor nivel de carga tributaria que soporta la sociedad, en su conjunto, de un país determinado. Presentan una recopilación de trabajos realizados a lo largo de varios años sobre la presión fiscal, sus determinantes y efectos.

Al respecto de la dificultad de aumentar impuestos como factor limitativo para la expansión del gasto, consideran que las conmociones sociales permiten una aceptación del aumento de impuestos por parte de la sociedad, en tanto que Puviani (1903), a través de su teoría de la ilusión fiscal, concluye que los ciudadanos y empresas perciben como menor la carga tributaria, de lo que realmente es. Como se explicó anteriormente, la presión fiscal en cada país va a depender de sus diferentes realidades económicas, sociales, institucionales, nivel de desarrollo, etc.

A partir de los trabajos de Eshag , Feenberg , Rosen y Tanzi (1992), se incluye en este análisis la estructura de impuestos existentes, la habilidad del gobierno en la recaudación de impuestos y a la deuda pública como determinantes de la carga tributaria que se presenta en un país.

Presentaron un estudio mediante el cual sustentan que existe una fuerte relación entre el nivel de desarrollo y la estructura fiscal: “sostienen que los países pobres se basan fundamentalmente en los impuestos sobre el comercio internacional, mientras que los impuestos sobre la renta son importantes en las economías desarrolladas” (Amate & Guarnido, 2011).

En ese mismo sentido, Molina, Amate y Guarnido (2011) aseguran que los países en los cuales predomina el sector primario de la economía se caracterizan por presentar una menor presión fiscal; esto debido a que, por ejemplo, es más complicado gravar a esa actividad económica. El tipo de gobierno también es un determinante de la carga tributaria que afrontan las personas naturales y jurídicas.

Según Amate y Guarnido (2011), los gobiernos denominados “de derecha” son propensos a realizar recortes en el gasto público, mientras que los “de izquierda” a aumentar sus ingresos fiscales vía aumento de impuestos. En definitiva, lo que deseamos explicar es que los países denominados desarrollados, cuentan con mayores tasas de presión fiscal que los identificados como en “vías de desarrollo”. De esta manera se evidencia, a las claras, la relación existente entre el papel del Estado y el crecimiento económico. Y que los niveles de la carga tributaria no se presentan uniformes para todos los países, sino que dependen de sus especificidades propias. (Amate & Guarnido, 2011)

2.28 Organismos de regulación y fomento al sector PYMES en el Ecuador.

El Art. 54 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2018) establecen que el Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. El Consejo Sectorial de la Producción podrá determinar las políticas transversales de MIPYMES. Entre las atribuciones y deberes más relevantes tenemos: a) aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, b) Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, identidad corporativa para emprendedores, MIPYMES y Artesanos. c) el desarrollo de ferias y

ruedas de negocio, islas comerciales d) el asesoramiento técnico comercio y negociaciones. e) el desarrollo de competencias de emprendedores, PYMES y Artesanos a través de capacitaciones especializadas en textil, cuero y calzado, madera, muebles, metalmecánico-carrocero. f) el registro y categorización de los artesanos para acceder a los beneficios que otorga la Ley de Fomento Artesanal, mediante la emisión del RUA (Registro Único Artesanal). g) el registro y categorización a las micro, pequeñas y medianas empresas que realicen actividades de producción y proporcionar el Registro Único de PYMES (RUM) y h) la asistencia técnica para el encadenamiento productivo de PYMES (COPCI , 2018).

La CAPEIPI (Cámara de Comercio de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha) (2020) es un gremio constituido por los sectores productivos de las PYMES del Ecuador, para la representación gremial y prestación de servicios empresariales de calidad a favor de sus socios, apoyados en las instituciones adscritas y alianzas público – privadas, entre sus objetivos principales de apoyo a las PYMES tenemos: Incrementar las acciones para facilitar el cumplimiento de las normativas legales y técnicas de las PYMES, e Incrementar proyectos de apoyo a los sectores productivos.

Las PYMES están reguladas por todas las entidades de control que rigen a las empresas en general en los diferentes ámbitos tales como el SRI (Servicio de Rentas Internas), Ministerio de Trabajo, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), Superintendencia de Compañías, Municipios y otras dependiendo de la actividad que realice la empresa, es decir si la MIPYME se dedica a la actividad de turismo adicional estará regulada por el Ministerio de Turismo del Ecuador (CAPEIPI, 2020).

2.29 La importancia de las PYMES en la economía ecuatoriana

Las PYMES en Ecuador son fundamentales en la economía, se han convertido en una fuente de generación de empleo y un medio para ofrecer productos y servicios diversos en mercados de menor tamaño. La globalización, ha cambiado el accionar de las sociedades; hoy, no existen barreras de culturas, de comunicación, de políticas y por ende la economía se ha globalizado, dando paso a una integración que tiene como objetivo el desarrollo de todos los pueblos. Los mercados globales son el resultado de la internacionalización, esto es la participación de las MIPYMES en el comercio internacional, a una mayor escala, considerando los requerimientos del mercado (CAPEIPI, 2020).

La participación de las PYMES latinoamericanas en el mercado global cada vez es mayor; sin embargo, se debe tomar todas las acciones necesarias para que las PYMES estén a la par de los grandes competidores. La principal importancia que tienen estas compañías en la economía del país radica en su capacidad de absorción de empleo. Las PYMES ecuatorianas representan el 62% de personal afiliado.

2.30 Obligación tributaria de las PYMES en el Ecuador

La obligación tributaria se encuentra normada por la ley y es de derecho público.

Ello significa que su nacimiento, exigibilidad, cumplimiento, etc. se regula por la ley y que la voluntad de las partes no incide en su ser y en su funcionamiento. La ley es la que establece las modalidades y cuantía del tributo. Regulando de modo exhaustivo cualquier incidencia que pudiera afectarle.

En el artículo 15 del Código Tributario del Ecuador (2019) se establece que la obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de

tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

En el artículo 96 del Código Tributario (2019) se establece que son deberes formales de los contribuyentes o responsables los siguientes:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen; b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso; c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita; d) Presentar las declaraciones que correspondan; y, e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Las obligaciones tributarias de las PYMES son las mismas que tienen las grandes empresas lo que varía es en cuanto al tipo de actividad que realicen determinadas empresas tendrán más obligaciones que otras es decir si una PYMES realiza actividades de importación tendrá obligaciones con el SENA E frente a una empresa que no realice esta actividad. Si una empresa tiene propiedades tendrá que pagar el impuesto predial, mientras que una empresa que arriende sus instalaciones no tendrá este tipo de obligación (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2019).

Entre las principales obligaciones que deben cumplir las PYMES son:

Tabla 7 Principales obligaciones que deben cumplir las MIPYMES

OBLIGACIONES	FRECUENCIA DE PAGO Y/O DECLARACIÓN, PRESENTACIÓN	ENTIDAD REGULADORA
Declaración Impuesto a la Renta	Anual	Servicio de Rentas Internas (SRI)
Anticipo Impuesto a la Renta	Jul / Sep	
Retenciones en la Fuente – Renta	Mensual	
Declaración Patrimonial	Anual	
Impuesto al Valor Agregado – IVA	Mensual	
Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	Mensual	
Anexo de accionistas, partícipes, socios, miembros del directorio y administradores (APS)	Anual	
Anexo de incentivos y beneficios tributarios COPCI	Anual	
Anexo de reporte de operaciones y transacciones económicas financieras (ROTEF)	Mensual	
Anexo de movimiento internacional de divisas (ISD)	Mensual/ Semestral / Anual	
Anexo de partes relacionadas (OPR)	Anual	
Anexos Transaccional Simplificado (ATS)	Mensual	
Anexo de Dividendos (ADI)	Anual	
Anexo Rel. Dependencia (REDEP)	Anual	
Contribución 1 / mil Activos Reales	Anual	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Presentación de Balance de Resultados, Balance de Situación Financiera, Balance de Cambios en el Patrimonio, Balance de Flujo del Efectivo, Notas a los Estados Financieros.	Anual	
Patente	Anual	Municipio
Revisión Técnica Vehicular (Quito)	Anual	
Impuesto Activos Totales (1.5 / mil)	Anual	
Impuesto Predial	Anual	
Tasa Bomberos	Anual	
Tasa de Seguridad	Anual	

Fuente.- Portal web SRI , Superintendencia de Compañías

2.31 Características y principales limitaciones a los que se enfrentan las PYMES en el Ecuador.

De acuerdo al autor Asís (2000), menciona que a diferencia de la empresa formal que por lo general nace ligada a las nociones de beneficio, acumulación y lucro, muchas microempresas surgen ante la urgencia de satisfacer las necesidades más elementales como consecuencia del instinto de supervivencia de las personas que las crean.

Por ello, mientras que en las primeras su éxito o fracaso suele depender del trabajo técnico encargado a profesionales especializados y de la tecnología que se aplique, el desarrollo de las microempresas depende, fundamentalmente, de la actividad personalizada de su propietario quien, a base de su esfuerzo, creatividad y de su capacidad, genera su propio empleo. “El capital en la microempresa es escaso, convirtiéndose en un elemento limitante del resto de los factores. Puede provenir del ahorro del microempresario, de préstamos de familiares o vecinos, de préstamos de los llamados usureros o agiotistas y/o de préstamos de entidades de apoyo a las microempresas” (Asís, 2000).

Es preciso aclarar que aun cuando está extendida la creencia de que microempresa es sinónimo de informalidad, no siempre es así, de forma tal que ni toda microempresa es informal, ni toda empresa pequeña, media, e incluso grande, es formal.

Entre las principales características y limitaciones de las PYMES podemos contemplar:

- a) Reducida dotación de activos. Muchas veces las microempresas cuentan con equipamiento, maquinaria, y tecnología rudimentaria, lo que conlleva el uso intensivo de la mano de obra, así como alargar la vida útil de dicho equipamiento y maquinaria.
- b) Reducida dotación de capital de trabajo (dinero líquido, materias primas, etc.). La escasez de recursos muchas veces obliga a la compra de materias primas en cantidades justas para satisfacer necesidades inmediatas, lo que hace imposible para el microempresario obtener economías de escala, y como resultado se encarece el costo del producto.
- c) Escasa o nula capacidad de contratación laboral. En muchos casos la actividad micro empresarial es realizada directamente por los dueños y familiares de las microempresas, solo cuando se ve un crecimiento de la misma o no está disponible la fuerza laboral en el hogar es cuando se contratan trabajadores extrafamiliares. (Asís, 2000).

3.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.Objeto formal

El objeto formal del presente trabajo es profundizar sobre la eficiencia de la gestión comunicacional estado-empresa, considerando el origen y concepción de los incentivos fiscales y su relacionamiento con la atracción de inversión extranjera directa (IED), los instrumentos normativos vigentes, las competencias que recae en las instituciones públicas, así como los canales y medios de verificación que se utilizan para difundir y promocionar al Ecuador como un destino atractivo para las el desarrollo de inversiones productivas.

3.2.Preguntas de la investigación

El desarrollo de la presente investigación permitirá responder a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Qué tan eficiente es la gestión comunicacional por parte del Estado y las empresas nacionales y extranjeras que invierten en el Ecuador respecto a la difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios?
- ¿Qué medios y canales utilizan las empresas en el Ecuador para informarse respecto a los beneficios que le proporciona el COPCI?
- ¿Cuáles son las instituciones públicas que proveen información respecto a los beneficios que ofrece el COPCI?

3.3.Objetivo general

Analizar la gestión comunicacional por parte del Estado ecuatoriano sobre la difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios establecidos en el Código Orgánico de la

Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) por parte de las empresas nacionales y extranjeras que invierten o invertirán en el Ecuador.

3.4 Objetivos específicos:

- En concreto se busca conocer la eficacia que tiene la comunicación institucional por parte del Estado ecuatoriano sobre la atracción de inversiones en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que han desarrollado proyectos de inversión por un monto de 10.000 millones de dólares en sectores de agroindustria, turismo, hidrocarburos, energía renovable, minería, telecomunicaciones, infraestructura inmobiliaria, entre otros.
- Identificar el nivel de conocimiento, así como los canales e instituciones que emplean las empresas para informarse respecto a los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

3.5 Hipótesis de investigación:

A pesar de no encontrar amplias referencias hasta ahora especialmente enfocadas la importancia de la comunicación sobre la efectiva aplicación de incentivos fiscales por parte de las empresas nacionales y extranjeras, existe una importante evidencia y recomendaciones que muestran las tendencias más recientes en materia de organización, objetivos y estructura de las Agencias de Promoción de Inversiones (API), entre los que se incluye a la comunicación y los medios de difusión para la efectiva aplicación de los incentivos. Esta aplicación de los incentivos fiscales en la mayoría de los casos supone un beneficio para el inversionista y un buen desempeño del

sector que busca desarrollar el Ecuador, que luego se traducen en ventajas competitivas sostenibles, generando así crecimiento y productividad para el país.

Partiendo de esta afirmación es posible formular la siguiente hipótesis.

Hipótesis.- El bajo grado de conocimiento de los beneficios del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) por parte de los inversores, repercute en una incipiente aplicación de incentivos por parte de las empresas nacionales y extranjeras en el Ecuador. Ambas circunstancias responden a una ineficiente gestión de la comunicación entre las instituciones públicas relacionadas a la atracción de inversiones.

3.6 Perspectiva Metodológica y técnica de investigación.

3.6.1 Investigación Descriptiva.

Según Hyman Herbert (1984) en un estudio descriptivo se seleccionan una serie de cuestiones, conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, precisamente, de describirlas. Estos estudios buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. Este tipo de investigación se adecua bien con este trabajo ya que se analizan a los empresarios nacionales y extranjeros de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que participaron en el evento “Cumbre de Inversiones Ecuador” en el que se busca saber temas relativos al perfil de cada uno, su grado de conocimiento y aplicación de los incentivos tributarios, y la influencia que tiene su percepción en la gestión de la comunicación institucional en el Ecuador.

3.6.2 Técnicas cuantitativas y cualitativas.

Para el desarrollo y análisis empírico de la presente investigación se han aplicado métodos, tanto cualitativos como se representa mediante entrevistas aplicadas a los distintos casos y métodos cuantitativo representado por encuestas diseñadas para obtener la mayor cantidad de información basada en los cuestionamientos de una variedad de preguntas concernientes al conocimiento, comportamiento, intenciones, actitudes y motivaciones respecto al uso de incentivos fiscales. Según (Stake, 2005) *“la entrevista se realiza entre el investigador y el informante con la finalidad de conseguir información a profundidad sobre un objetivo de investigación”*, hecho que permite al investigador conocer lo que el entrevistado considera más relevante respecto a su conocimiento y experiencia directa.

Los métodos cualitativos y cuantitativos que se combinan en la investigación permiten tener una mejor aproximación al problema, y por lo tanto, desarrollar un mejor análisis de la gestión comunicacional por parte del Estado ecuatoriano sobre la difusión, promoción y aplicación de incentivos fiscales por parte de las empresas nacionales y extranjeras que invierten o invertirán en el Ecuador. Para el efecto se diseñaron matrices que permitan ejecutar el procesamiento de los datos, de tal forma que el trabajo en campo sea útil, pero sobre todo genere información precisa que reduzca la posibilidad de interpretación y que por tanto agregue valor.

Para la consecución del objetivo deseado, se ha reunido previamente la mayor cantidad de información disponible referente al tema de las distintas fuentes disponibles como son: artículos, informes externos, páginas web y finalmente entrevistas. Los cuestionamientos se realizaron de manera verbal, contactando con las personas idóneas que tengan estrecha relación y responsabilidad sobre la ejecución, desarrollo y registro de nuevas inversiones, así como las personas a cargo de la contabilidad de la empresa inversora. En este estudio particularmente, en la mayoría de los casos fueron altos directivos, gerentes y contadores de las empresas,

quienes respondieron a la entrevista. Con el fin de obtener una mejor interpretación de las respuestas, especialmente aquellas que respondan a las preguntas no estructuradas, en la mayoría de entrevistas fueron dos personas, y para todos los casos, no existió ningún tipo de resistencia que impida que la entrevista sea registrada en una grabadora para posteriormente analizarla.

Los procesos de medida y codificación escogidos para este estudio, tomando en cuenta que medición sugiere asignar números u otros símbolos a las características de objetos de acuerdo a ciertas reglas específicas (Malhotra, 1999), con el fin de facilitar el proceso de respuesta de los encuestados y que tengan la oportunidad de dar sus respuestas de una manera más clara, son: por una parte i) Escala de Likert, que es una escala utilizada ampliamente que requiere que el encuestado indique el grado de aceptación o de rechazo a una serie de enunciados acerca de ciertos objetos, dichos objetos en este estudio se representan en el grado de motivación para cooperar tecnológicamente y el grado de satisfacción de la cooperación en general. Y por otra parte ii) Preguntas semi-estructuradas, que son preguntas abiertas a través de una entrevista en donde preservó la libertad del entrevistado a responder con sus propias palabras. Este estudio por tanto cuenta con dos instrumentos de medición, los mismos que son los más idóneos para responder rigurosamente a las hipótesis.

El diseño del cuestionario cuenta con un método simple de evaluación que define claramente las posiciones de la empresa frente al acceso a incentivos fiscales. Los entrevistados previamente seleccionados recibieron material de apoyo en cual se les informó respecto a la importancia en el desarrollo de este estudio con el fin de motivar y animar e involucrarse de tal forma que se complete la entrevista. Durante la ejecución de la entrevista los investigadores se han esforzado para minimizar la fatiga del entrevistado al mismo tiempo que lo estimularon

para evitar ambigüedad en las respuestas. Por último, el cuestionario ha sido diseñado de tal manera que se minimice al máximo el margen de error en las respuestas.

Es preciso señalar que las entrevistas no buscan una representatividad estadística, sino más bien, servir de insumo para revelar el nivel conocimiento que tienen los representantes de las empresas inversoras sobre incentivos fiscales disponibles, sus fuentes principales de información y la regularidad en el uso de los referidos incentivos.

Para esta investigación fue necesario recabar datos de forma cuantitativa. El método de recolección cuantitativo diseñado para el desarrollo del trabajo son las encuestas, se ha considerado que la encuesta es un interesante método de obtención de información basado en los cuestionamientos hechos a los encuestados, a quienes se les realiza una variedad de preguntas concernientes al conocimiento, comportamiento, intenciones, actitudes y motivaciones, etc.

La encuesta se realizó a 200 empresas que participaron en el evento “Cumbre de Inversiones Ecuador”, la colaboración de las oficinas comerciales del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) resultó esencial para contactar con las empresas, ya que es esta institución la que mantiene una base de datos actualizada de los contactos, y además, son sus funcionarios quienes mantienen estrecha relación con los representantes o altos directivos de dichas empresas. La encuesta se ejecutó a través de la plataforma Google Forms, se eligió la mencionada plataforma tomando en cuenta a su simplicidad, practicidad y amplio uso. Finalmente, los sujetos que formaron parte de la encuesta participaron de manera voluntaria en el estudio.

Tomando en cuenta que medición sugiere asignar números u otros símbolos a las características de objetos de acuerdo a ciertas reglas específicas Malhotra (1999), los procesos de medida y codificación utilizados para este estudio son, por una parte determinados por un análisis de estadística básica, considerando los conceptos, entre los que destacan el cálculo de media y mediana para datos agrupados. Así, algunos de los resultados del presente estudio se representan a través del cálculo de mediana, que se encuentra en el intervalo donde la frecuencia acumulada llega hasta la mitad de la suma de las frecuencias absolutas. Es decir, el intervalo en el que se encuentre cociente (Vessereau, 1962).

Donde la mediana toma la forma de:

Ilustración 3 *Cálculo de la mediana*

$$Me = L_i + \frac{\frac{N}{2} - F_{i-1}}{f_i} \cdot a_i$$

Fuente: (Vessereau, 1962)

Por otra parte, siguiendo los conceptos de estadística básica, los resultados del estudio están sometidos al cálculo de la media, la misma que representa la medida más usada para encontrar el promedio. De hecho, se suele utilizar la palabra "promedio" para referirse a la media.

Ilustración 4 *Cálculo promedio*

Media = Suma de los datos / Cantidad de datos

Fuente: (Vessereau, 1962)

El estudio también utilizó como instrumento de recolección de datos la Escala de Likert, en donde las empresas encuestadas indicaron el grado de acuerdo o desacuerdo a una serie de enunciados relacionados al propósito y objetivos de la investigación.

Como ya se ha mencionado, el trabajo de investigación también se complementa con fuentes orales de información a manera de 16 entrevistas en profundidad semi-estructuradas. Como ya se ha indicado las entrevistas requirieron de planificación y compromiso para su ejecución, el guión de preguntas fueron definidos de acuerdo con el objeto de estudio. Al respecto, las entrevistas se realizaron a diferentes directivos, gerentes y contadores de empresas relacionadas con la ejecución, desarrollo y registro de nuevas inversiones.

El objetivo de contar con entrevistas es obtener información descriptiva y cualitativa que complemente la investigación con una visión integral. Así bien, luego de revisar las teorías previas relacionadas con la comunicación estado-empresa y la realización de la observación directa no participante mediante encuestas, se desarrolló un guión de preguntas que aborde los aspectos relacionados con la percepción sobre el nivel de conocimiento que tienen los representantes de las empresas inversoras con respecto a los beneficios del COPCI, su acceso y efectiva aplicación de estos incentivos. Las 16 entrevistas fueron separadas en dos grupos de 8, por un lado el grupo de empresas que se acogieron a los incentivos fiscales y las empresas que no, en todos los casos las entrevistas fueron grabadas en audio y luego fueron transcritas. El tiempo promedio de las entrevistas fue de una hora y treinta minutos.

De las 16 entrevistas, 7 entrevistas se desarrollaron en Guayaquil, 5 en Quito y 4 en Cuenca. Guayaquil es la ciudad donde más entrevistas se llevaron a cabo dado que es la ciudad que representa más del 20 % del Producto Interno Bruto nacional y constituye la ciudad con mayor

preponderancia económica del país, además de su calidad ser el puerto principal hacia el comercio exterior. En segundo lugar se desarrollaron 5 de las entrevistas en Quito por ser la ciudad principal y capital del Ecuador y finalmente 3 de las entrevistas se realizaron en Cuenca por su representatividad económica.

Las opiniones que se recogieron en las entrevistas fueron codificadas con el fin de garantizar la confidencialidad de las personas que aportaron en su desarrollo, además se explicó que la motivación principal del desarrollo de la investigación son motivos académicos que permitan demostrar la eficiencia de la gestión comunicacional entre el estado y la empresa respecto al conocimiento de incentivos fiscales.

Para el procesamiento de los datos de las entrevistas consideraron los criterios del COPCI, esto es: i)tamaño que se define por ventas, trabajadores y activos; ii)ubicación geográfica, iii)cargo del entrevistado, y iv)receptor del beneficio. Es preciso reiterar que las entrevistas no persiguen obtener representatividad estadística, sino más bien, contribuir al nivel conocimiento que se tiene por parte de los representantes de las empresas inversoras de los beneficios del COPCI.

Ilustración 6 Entrevistas

No	TAMAÑO	UBICACIÓN	SECTOR	CARGO	RECEPTOR DE INCENTIVOS
1	Grande	Guayaquil	Farmacéutica	Gerente General	Si
2	Grande	Guayaquil	Hidrocarburos	Gerente General	No
3	Mediana	Guayaquil	Manufactura	Contador	No
4	Grande	Guayaquil	Energía	Contador	Si
5	Mediana	Guayaquil	Telecomunicaci	Gerente	No

			ones	Comercial	
6	Grande	Guayaquil	Metalmecánica	Gerente Propietario	Si
7	Mediana	Guayaquil	Petroquímica	Gerente General	Si
8	Mediana	Quito	Minería	Contador	Si
9	Mediana	Quito	Servicios Logísticos de comercio exterior	Contador	No
10	Pequeña	Quito	Manufactura	Gerente de Negocios	No
11	Pequeña	Quito	Alimentos	Gerente General	Si
12	Grande	Quito	Hidrocarburos	Director Ejecutivo	No
13	Grande	Cuenca	Manufactura	Gerente General	No
14	Grande	Cuenca	Industrial	Gerente Propietario	Si
15	Mediana	Cuenca	Industrial	Contador	No
16	Grande	Cuenca	Alimentos	Gerente Comercial	Si

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

3.6.3 Características de la Población

Hurtado y Toro (1998), definen que: “población es el total de los individuos o elementos a quienes se refiere la investigación, es decir, todos los elementos que vamos a estudiar, por ello también se le llama universo.

La población sujeto de estudio son empresas que se clasifican por la caracterización micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que han desarrollado 180 proyectos de inversión por un monto de 10.000 millones de dólares en sectores de agroindustria, turismo, hidrocarburos, energía renovable, minería, telecomunicaciones, infraestructura inmobiliaria, entre otros

3.6.4 Delimitación de la Población

El universo total de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales y extranjeros que participaron en el evento “Cumbre de Inversiones Ecuador” es de 200.

3.6.5 Tamaño de la muestra.

Balestrini (2006), define a la muestra como una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible. Conociendo las definiciones de población y muestra, este trabajo no busca establecer un tamaño de muestra, por cuanto su población es finita, ya que conocemos con precisión cuántas son las empresas que participaron en el evento “Cumbre de Inversiones Ecuador”. Es así que todas las empresas de la muestra han sido elegidas al azar, de forma que cada empresa del total de la delimitación de la población (200), tuvo igual oportunidad de salir en la muestra.

Las empresas estudiadas se seleccionaron atendiendo el criterio básico de haber participado en los eventos denominados Cumbre de Inversiones Ecuador. Una vez identificadas las empresas de interés, a fin de obtener de más clara las características de las mismas, se establecieron los siguientes criterios: i) tipología, actividad y tamaño de empresa, ii) constituida o no en Ecuador, iii) conocimiento del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI), y iv) diversidad y concentración geográfica

3.6.6 Procesamiento estadístico de la población

Para analizar las encuestas realizadas, fue necesario ordenar y distribuir correctamente la información a través de un programa estadístico que, de manera automática, inserta la información en gráficos con el porcentaje referente a la tabulación de datos. Este programa es parte de la plataforma Google Forms, el cual, a partir de la encuesta, crea una planilla procesada y ordenada de cálculo con las respuestas de los sujetos de estudio.

4.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis documental.

El COPCI 2018 “es un marco normativo alineado al plan estratégico que busca incentivar el desarrollo de las actividades productivas privadas, donde el Estado no solamente provee los incentivos fiscales necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza”

Esta norma pretende:

- Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco-eficiente.
- Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas.

- Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales.
- Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos.
- Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados.
- Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico –institucional.
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.
m) Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador.
- Potenciar la sustitución estratégica de importaciones.
- Fomentar y diversificar las exportaciones.
- Facilitar las operaciones de comercio exterior.

- Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley.
- Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades.
- Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente.
- Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.
- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores.
- Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza.
- Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.
- Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo.

Como ya se ha mencionado el presente trabajo se concentra en el Libro II, el cual trata sobre el Desarrollo de la inversión productiva y de sus instrumentos. Abarcando los temas de Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas, Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria, Incentivos para el Desarrollo Productivo y Zonas Especiales de Desarrollo Económico.

Por otra parte, Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, tiene por objeto establecer incentivos para la ejecución de proyectos bajo la modalidad de asociación público-privada y los lineamientos e institucionalidad para su aplicación.

La denominada Ley APP establece incentivos específicos para promover en general el financiamiento productivo, la inversión nacional y la inversión extranjera.

Esta Ley se aplica a las asociaciones público-privadas que tienen por objeto la provisión de bienes, obras o servicios por parte del Gobierno Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados. Los proyectos públicos aprobados se beneficiaran de los incentivos propuestos en esta Ley, de conformidad con los acuerdos establecidos por las partes.

Al respecto, la Ley APP reformó el COPCI en su artículo 24 agregando incentivos a los proyectos que se desarrollen bajo el mecanismo de Asociación Público-Privada. Entre los incentivos se añade:

Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera (2015) establece que “para proyectos públicos ejecutados en asociación público-privada: Las inversiones que se realicen en el contexto de la ejecución de proyectos públicos en la

modalidad de asociación público-privada podrán obtener las exenciones al impuesto a la renta, al impuesto a la salida de divisas, a los tributos al comercio exterior y más beneficios previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno para este tipo de proyectos públicos de conformidad con los requisitos previstos en los capítulos II y III de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera.”

De acuerdo con el Informe de Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI, publicado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo en el año 2016, “desde la Creación del SRI en 1997 hubo 23 reformas tributarias. De estas 8 corresponden a las leyes reformativas a la Ley de Régimen Tributario Interno y 3 corresponden al tema de la Equidad Tributaria, quedando 12 leyes entre leyes reformativas y leyes orgánicas. Además, es necesario puntualizar que todas las reformas consideradas hasta el año 2007 cumplieron diferentes objetivos, entre los cuales se pueden mencionar: regular el sistema financiero y el mercado de valores, otorgar incentivos específicos a sectores económicos, modernizar y reestructurar la gestión de la administración tributaria, simplificar el sistema tributario, o mejorar la función recaudadora de la administración tributaria. Por su parte, la aprobación de la Constitución Política del Ecuador constituye un eje normativo fundamental que reorientó la política tributaria hacia nuevos principios basados en la equidad y redistribución, y cuya materialización inspira al Plan Nacional de Desarrollo y las reformas tributarias que siguieron. Con estos antecedentes se aprueba y reglamenta el COPCI en 2010 y 2011, respectivamente. A partir del 2011 se reduce gradualmente 1% la tarifa de impuesto a la renta llegando al 22%”

4.2 Análisis de las encuestas realizadas a empresas.

A continuación se describe la información requerida y preguntas que respondieron las empresas en la encuesta diseñada para el presente estudio:

- Su empresa se dedica a la producción de: productos o servicios
- Indique el tamaño de su empresa: Micro / Pequeña / Mediana / Grande
- Indique si su empresa ya fue creada y constituida legalmente en el Ecuador: si o no
- Especifique la clasificación de su empresa de acuerdo a su actividad económica
- Indique los años que su empresa dedicada a la mencionada actividad económica

Cuestionario:

1. ¿Conoce el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
2. ¿Tiene usted conocimiento sobre los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
3. ¿Cómo conoció los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
4. ¿Con qué relaciona usted los incentivos tributarios?
5. ¿Su empresa se ha beneficiado de los incentivos del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
6. ¿Su empresa se mantiene actualizado respecto los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
7. ¿En su opinión, considera eficaz la comunicación del Estado para informar sobre los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

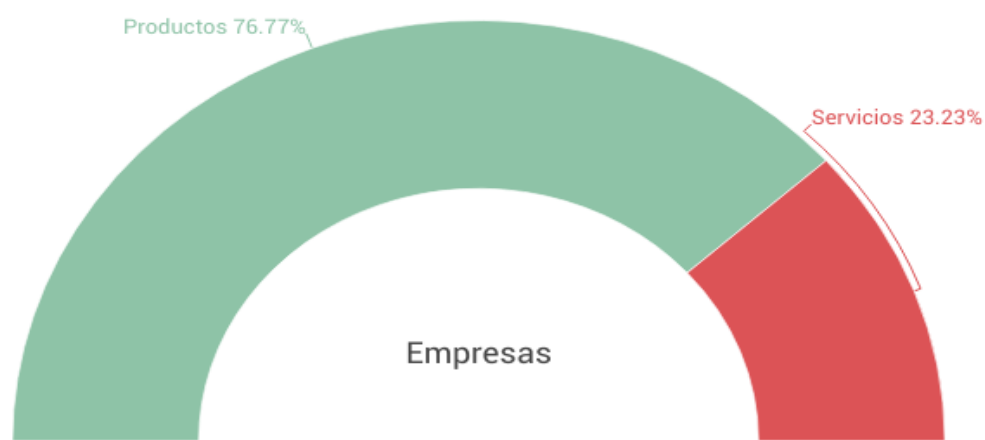
8. ¿En su opinión, considera que existe implicación del Estado para comunicar sobre los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
9. ¿A la hora de invertir, indique que tan decisivo es para su empresa conocer sobre los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
10. ¿A qué institución pública recurre usted para informarse o aclarar dudas respecto a los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
11. ¿A través de que medio usted se informa acerca de leyes, reglamentos, decretos y acuerdos comerciales?
12. ¿Usted o algún miembro de su empresa ha recibido capacitaciones o formación desde el Estado, sobre la aplicación de los incentivos que proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

4.2 Resultados:

Su empresa se dedica a la producción de: productos o servicios

Ilustración 7 *Su empresa se dedica a la producción de: productos o servicios*

Productos o Servicios



Su empresa se dedica a la producción de: productos o servicios

Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

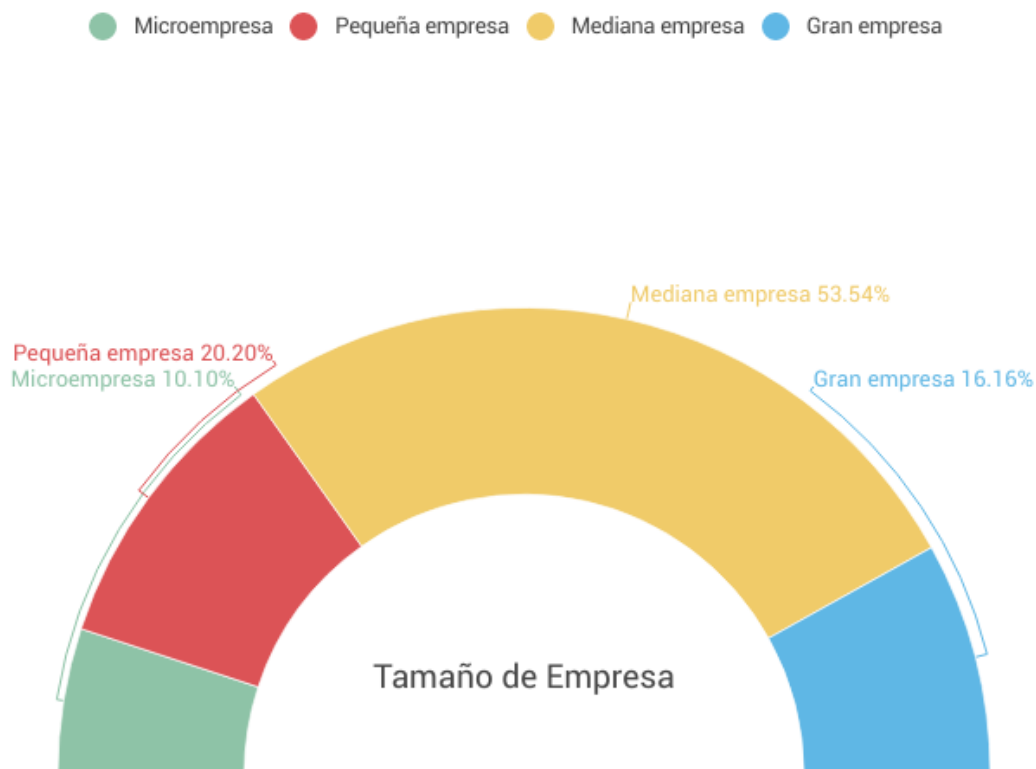
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Según la información aportada por las empresas, y como indica la ilustración 5, la actividad de la mayoría de empresas encuestadas (154) se dedica a la producción de productos, mientras que solamente (46) empresas tienen como actividad la producción de servicios. No es de extrañar esta diferencia, toda vez que los sectores a los que están dirigida la campaña “Ecuador República de Oportunidades” y en especial, las empresas que participaron en la Cumbre de Inversiones Ecuador, están enfocados mayoritariamente a actividades de producción de

productos como ocurre en la agroindustria, hidrocarburos, energía renovable, telecomunicaciones, infraestructura inmobiliaria, entre otros.

Ilustración 8 Indique el tamaño de su empresa: Micro / Pequeña / Mediana / Grande

Tamaño de Empresa



Indique el tamaño de su empresa: Micro / Pequeña / Mediana / Grande

Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

2 Como se puede observar en el gráfico, más de la mitad de las empresas encuestadas (107) son medianas, seguidas de las pequeñas que suman (40) y (32) grandes empresas, luego existen solo (21) micro empresas que respondieron a la encuesta. Cabe indicar que los criterios para identificar el tamaño de la empresa están determinados por el número de trabajadores, ventas y activos según el COPCI, siendo el criterio de ventas el más representativo y utilizado. Como referencia, a continuación se presenta un cuadro con los criterios:

Tabla 8 Criterios tamaños de empresa según COPCI

	Trabajadores	Ventas	Activos
Micro Empresa	1 a 9	Inferior a 100 mil dólares	Hasta 100 mil dólares
Pequeña empresa	10 a 49	Entre 100 mil y 1 millón de dólares	Entre 100 y 750 mil dólares
Mediana empresa	50 a 159	Entre 1 millón y 5 millones de dólares	Entre 750 mil y 4 millones de dólares
Gran Empresa	Más de 159	Más de 5 millones de dólares	Más de 4 millones de dólares

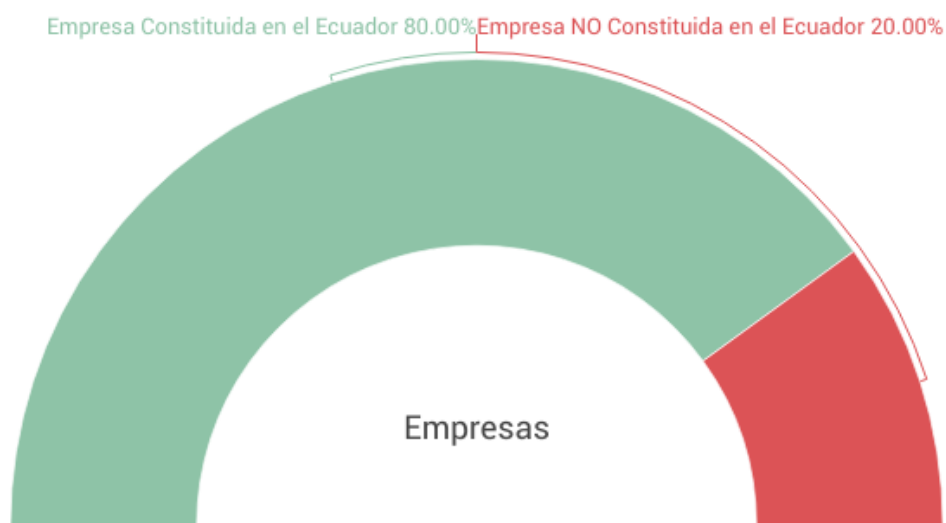
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Ilustración 9 Indique si su empresa ya fue creada y constituida legalmente en el Ecuador: si o no

Constitución Legal de la Empresa

● Empresa Constituida en el Ecuador ● Empresa NO Constituida en el Ecuador



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

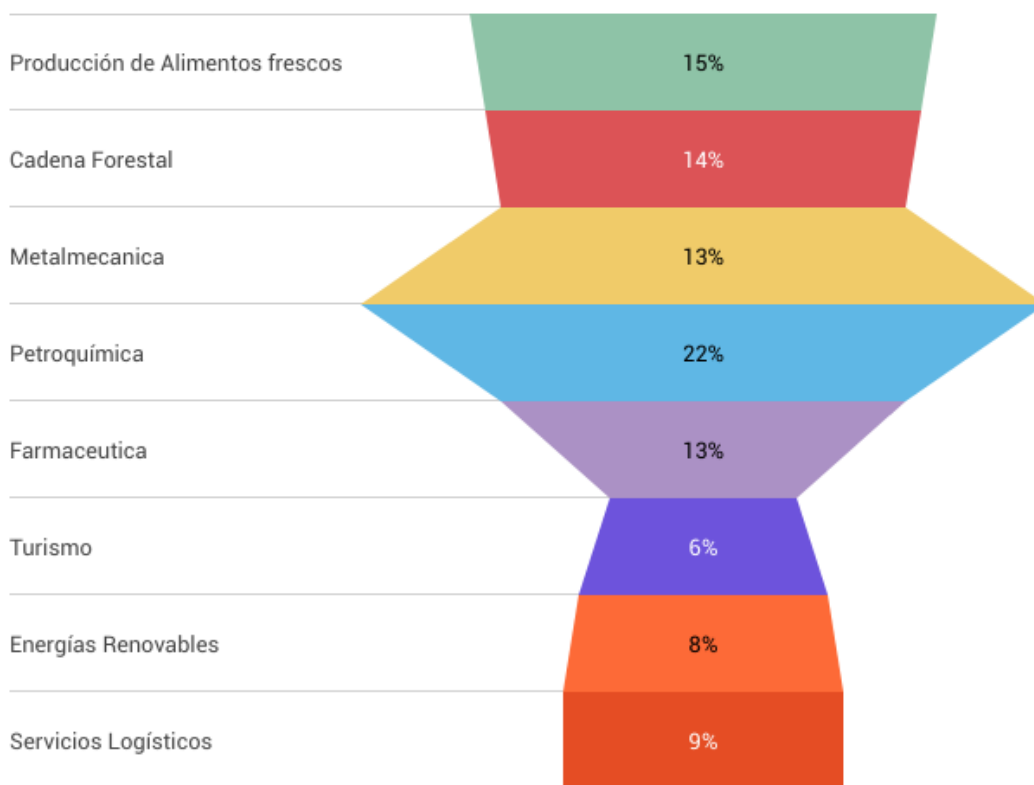
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Como se reproduce en el gráfico anterior, de las (200) empresas encuestadas, (160) de ellas ya están constituidas en el Ecuador, mientras que (40) de ellas todavía no. Este resultado puede interpretarse desde diferentes puntos de vista, el más lógico es que la mayoría de empresas que participaron en la Cumbre de Inversiones Ecuador son empresas que ya registran actividades, mientras que el resto se encuentra en una fase de exploración de las inversiones. Es estratégico

que hayan participado en la Cumbre empresas que operan en Ecuador, ya que normalmente estas empresas tienden a reinvertir sus utilidades y es de interés de las mismas estar informadas respecto al clima de inversiones del país.

Ilustración 10 *Especifique la clasificación de su empresa de acuerdo a su actividad económica*

Empresa por actividad económica



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Como se indica en el gráfico, existe una proporción equilibrada entre las actividades de las empresas que participaron en la encuesta. Siendo las empresas de Petroquímica 44) y la Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados (30), Industria (26) y

Farmacéutica (26) las actividades que más representación tienen entre las empresas. Es posible entender este resultado, ya que en el COPCI existen 10 sectores prioritarios a los que se les otorga incentivos económicos especiales, y es precisamente estos sectores donde se encuentran concentradas las actividades de la mayor parte de empresas encuestadas. Además, cabe señalar que la mayoría de las empresas que fueron invitadas a la Cumbre, son empresas que buscan desarrollar actividades en estos 10 sectores prioritarios.

Ilustración 11 *Indique los años que su empresa dedicada a la mencionada actividad económica*

Años en la actividad económica



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

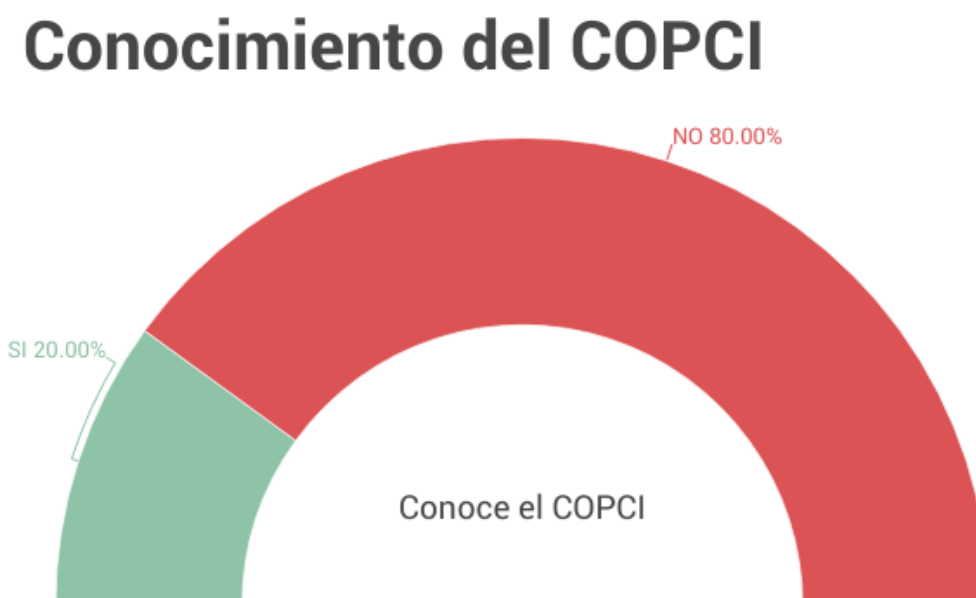
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

El gráfico se describe por sí mismo, se trata del número de años que llevan las empresas dedicadas a su actividad económica. Casi la mitad (86) de las empresas informaron estar entre 6-10 años en la actividad, seguido de (60) nuevas empresas con 1-5 años en la actividad. Luego

se muestran (33) empresas con más de 16 años en la actividad y finalmente (21) empresas con 11-15 años de antigüedad. Aunque es arriesgado interpretar estos resultados, es posible relacionar que la mayoría de las empresas encuestadas mantiene actividades en la misma franja de tiempo (1-5 años) y (6-10 años), periodo de tiempo en el que se han llevado a cabo nuevas y profundas reformas legales y tributarias, en donde se modernizó el sistema de control tributario, digitalizando y normalizando su acceso a los contribuyentes.

También es importante tomar en cuenta que, la posible razón por el cual existe un alto número de empresas (60) que expresaron mantener actividades en el periodo comprendido entre 1-5 años, es porque que varias de estas empresas son *startups* y cuentan con fondos de capital semilla provenientes de programas de créditos para la inversión de la banca pública, que precisamente en los últimos 5 años, han duplicado los créditos de inversión.

Ilustración 12 ¿Conoce el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

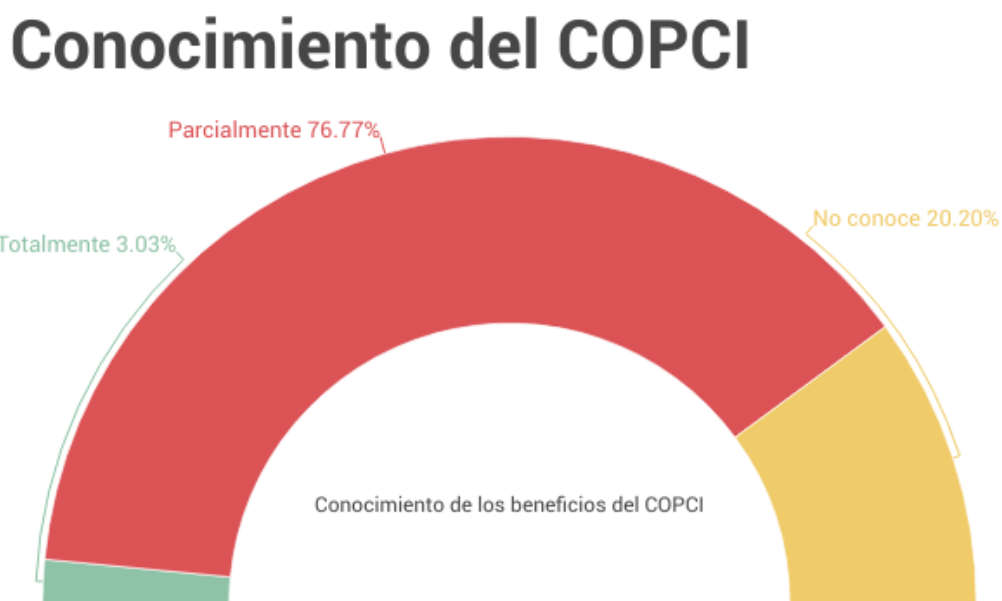


Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

El grafico anterior quizás es el más revelador y que menos interpretación requiera. (160) de las 200 empresas encuestadas informaron no conocer el COPCI. Únicamente (40) empresas tienen conocimiento de este cuerpo normativo.

Ilustración 13 ¿Tiene usted conocimiento sobre los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

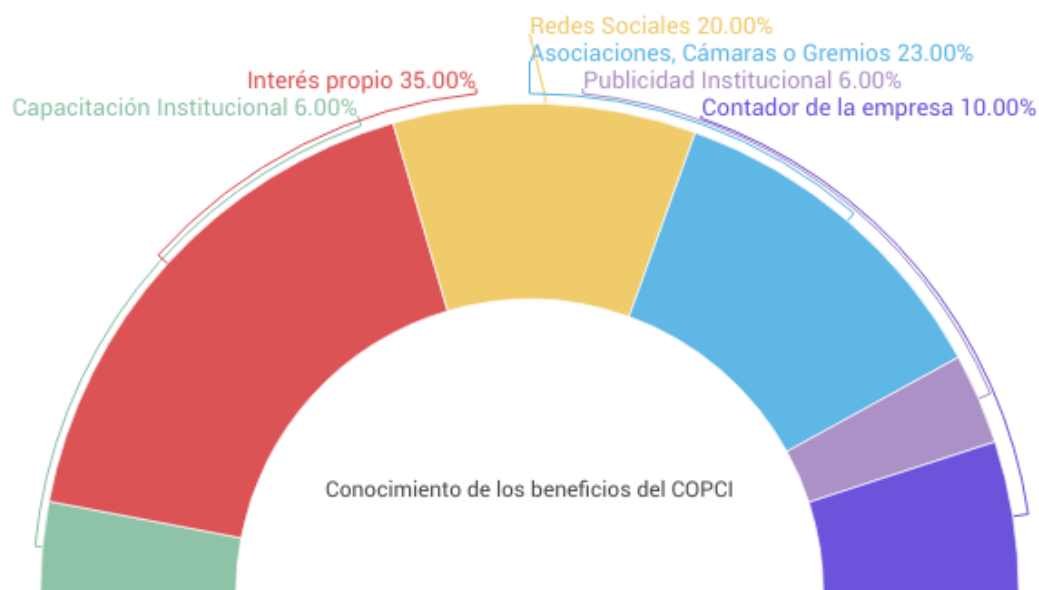
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Los resultados del grafico presente se pueden intuir y complementar a partir de los resultados del grafico anterior. La mayoría de empresas encuestadas, es decir (153) conoce parcialmente sobre los beneficios que le proporciona el COPCI, mientras que (41) empresas expresaron no conocerlos y solamente (6) empresas expresaron que conocen totalmente los beneficios. Existen varios incentivos fiscales que hacen parte del COPCI pero nacen de la Ley Orgánica de

Régimen Tributario Interno (LORTI) y se mantienen vigentes. En este sentido, es posible interpretar que existen empresas que conocen algunos beneficios que no necesariamente están descritos en el COPCI.

Ilustración 14 ¿Cómo conoció los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Canales de información



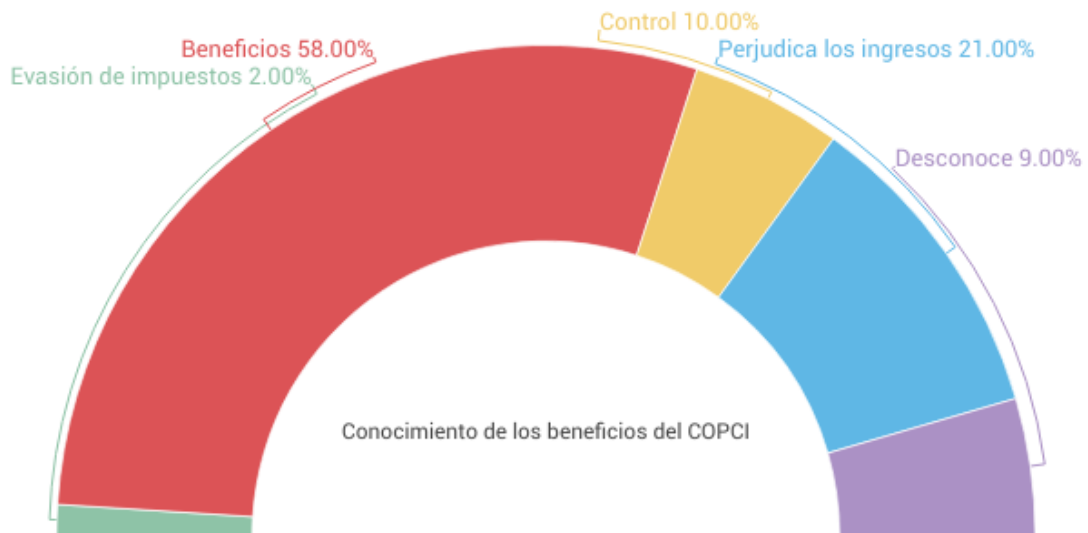
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En el gráfico se puede observar como existen muchas canales de información que han usado las empresas encuestadas para informarse respecto de los beneficios del COPCI, (70) de estas empresas indicaron que se informan por su propio interés, mientras que (46) empresas mencionaron informarse a través de Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial y (40) mediante el contador de la empresa. Llama la atención que solo (12) empresas se informen por algún medio institucional, ya sea por capacitación o publicidad.

Ilustración 15 ¿Con qué relaciona usted los incentivos tributarios?

Relación de los incentivos



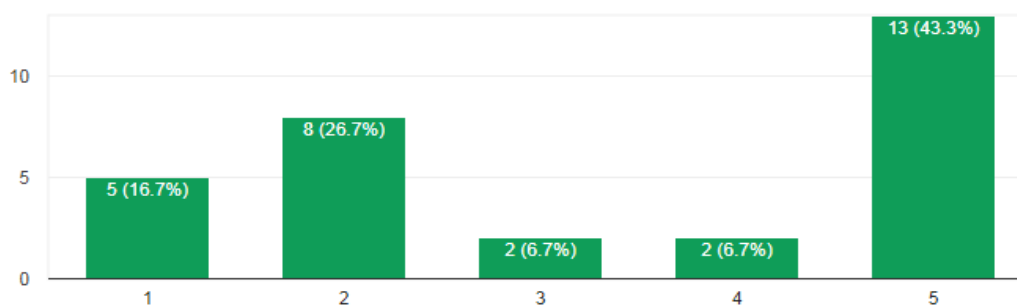
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En la ilustración 13 se muestran los resultados de una pregunta interesante que busca comprender desde una perspectiva de empresario, la visión respecto de los incentivos. Como se puede observar, más de la mitad de las empresas encuestadas (116) indicaron relacionar incentivos con beneficios, mientras que (63) empresas expresaron relacionarlo con control o que perjudica los ingresos, y (18) desconocen del tema. El origen de esta pregunta es un *focus group* a empresarios que se beneficiaron frecuentemente de los incentivos, existieron varios testimonios que informaron sentirse controlados por el órgano rector en materia tributaria, es decir el Servicio de Rentas Internas (SRI), al estar sometidos a constantes auditorias. Por lo

tanto, no sorprende que (20) de las empresas encuestadas relacione los incentivos tributarios con control. Finalmente, (4) de las empresas expresó relacionar incentivos con evasión de impuestos. Su empresa se ha beneficiado de los incentivos del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Ilustración 16 *Beneficios de empresas - COPCI*



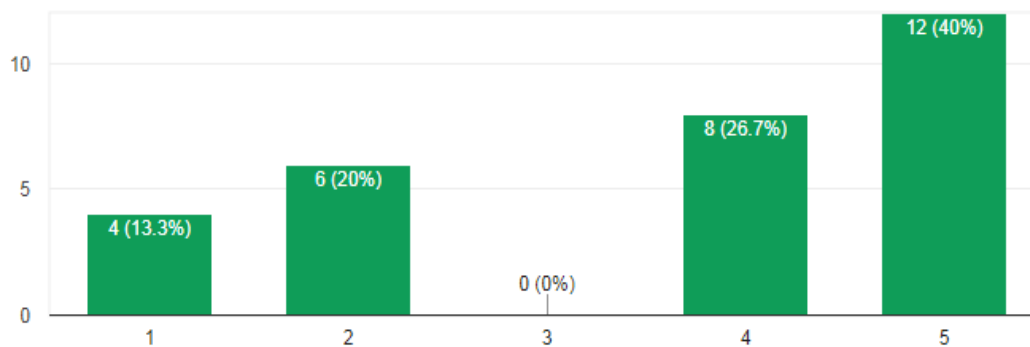
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En la ilustración 14 se ilustra una escala Likert, en el que, a través de los niveles “muy de acuerdo (1)” o “muy en desacuerdo (5)”, más de la mitad de las empresas encuestadas (87) mostraron estar en una posición entre “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo” sobre favorecerse de los incentivos del COPCI. Mientras que existieron (54) empresas que respondieron estar “muy de acuerdo” y “de acuerdo” con haberse beneficiado de estos incentivos.

- ¿Su empresa se mantiene actualizada respecto los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 17 *Actualización empresas - Beneficios COPCI*



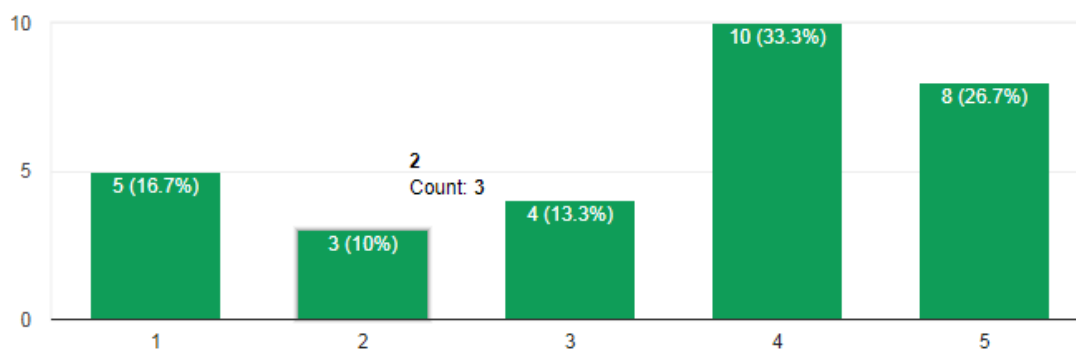
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En la ilustración 15 se ilustra una escala Likert, en el que, a través de los niveles “muy de acuerdo (1)” o “muy en desacuerdo (5)” más de la mitad de las empresas encuestadas (80), mostraron estar en una posición entre “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo” sobre estar actualizadas de los incentivos del COPCI. Mientras que solo (67) empresas respondieron estar “muy de acuerdo” y “de acuerdo” sobre el mismo enunciado.

- ¿En su opinión, considera eficaz la comunicación del Estado para informar sobre los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 18 *Beneficios que proporciona el COPCI*



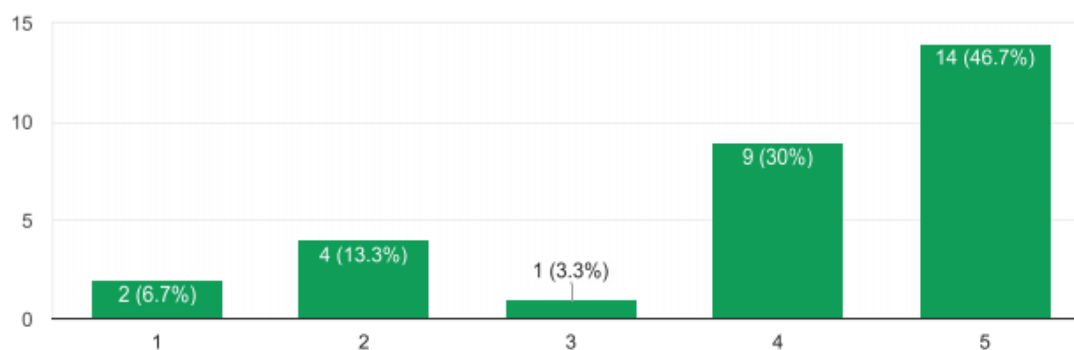
Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En la ilustración 16 se ilustra una escala Likert, en el que, a través de los niveles “muy de acuerdo (1)” o “muy en desacuerdo (5)” más de la mitad de las empresas encuestadas (120), mostraron estar en una posición entre “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo” sobre qué tan eficaz resulta la comunicación del Estado para informar sobre los beneficios que le proporciona el COPCI. Mientras que (53) empresas indicaron estar “muy de acuerdo” y “de acuerdo” sobre el mismo enunciado. (27) empresas mantuvieron una posición neutral respecto al tema.

- ¿En su opinión, considera que existe implicación del Estado para comunicar sobre los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 19 Implicación del Estado - comunicación beneficios COPCI



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

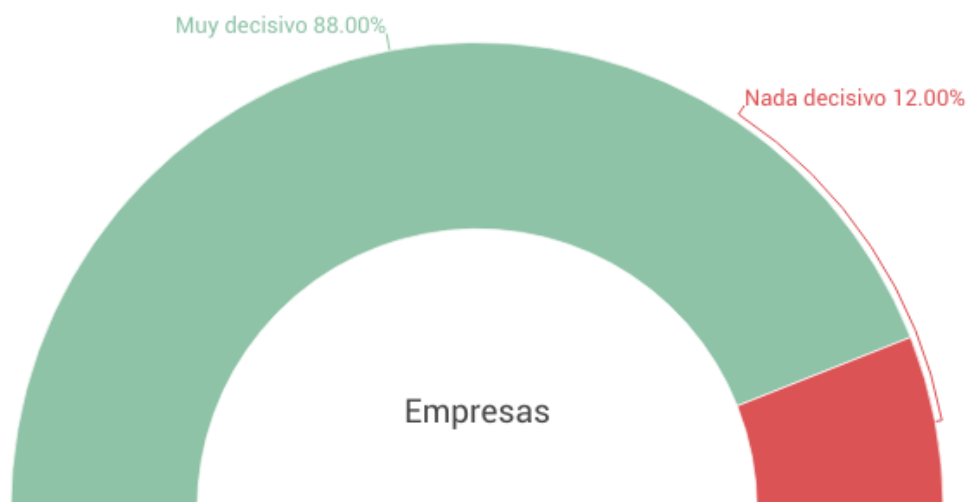
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En la ilustración 17 se ilustra una escala Likert, en el que, a través de los niveles “muy de acuerdo (1)” o “muy en desacuerdo (5)” más del 75% de las empresas encuestadas (94), mostraron estar en una posición entre “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo” sobre el nivel de implicación por parte del Estado para comunicar los incentivos del COPCI. (40) empresas mencionaron estar “muy de acuerdo” y “de acuerdo” con el mismo enunciado. (7) empresas mantuvieron una posición neutral respecto al tema.

- ¿A la hora de invertir, indique que tan decisivo es para su empresa conocer sobre los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 20 *Es decisivo conocer los incentivos del COPCI*

Es decisivo es conocer los incentivos del COPCI



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

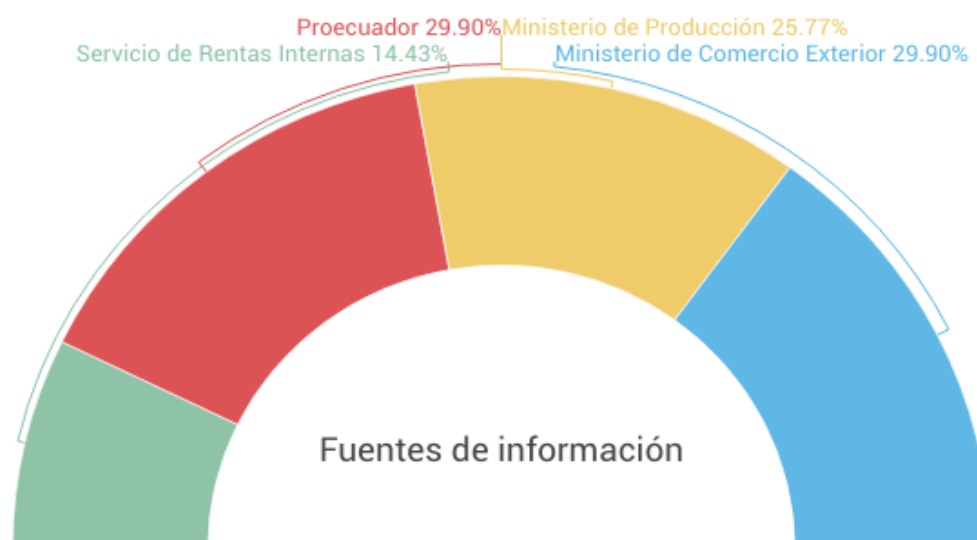
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Según la información aportada por las empresas, y como indica el gráfico, para la gran mayoría de las empresas antes de invertir es “muy decisivo” conocer los beneficios del COPCI. Una única empresa indicó que es “nada decisivo” conocer el COPCI para invertir. Una posible interpretación a esta respuesta es que sector al que pertenece la empresa es la minería, dicho sector no hace parte de los sectores prioritarios, y por lo tanto no accede a los incentivos sectoriales del COPCI.

- ¿A qué institución pública recurre usted para informarse o aclarar dudas respecto a los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 21 Instituciones Públicas como fuente de información sobre el COPCI

Instituciones Públicas como fuente de información sobre el COPCI



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

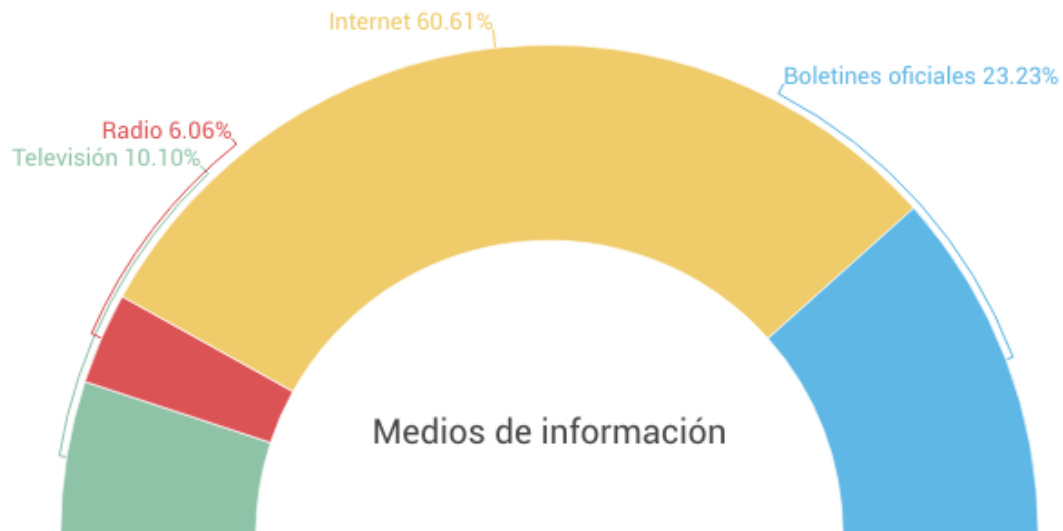
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Como indica el gráfico, son varias y bastante fragmentadas las instituciones que utilizan las empresas encuestadas para informarse respecto de los beneficios del COPCI. De las 200 empresas encuestadas (60) indicaron que se informan a través de Proecuador, (59) indicaron informarse por el Ministerio de Comercio Exterior (MCE), (52) a través del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), y (29) mediante el Servicio de Rentas Internas (SRI). Este resultado puede interpretarse con un enfoque positivo o negativo. A primera vista se podría asumir que, las instituciones públicas ecuatorianas relacionadas con la atracción de inversiones, suministran información a las empresas que requieren conocer o aclarar dudas respecto de los beneficios que otorga el COPCI. Sin embargo, contrastando estos resultados con las conclusiones de la evaluación que hace la Secretaría Nacional de Planificación, se puede afirmar que persiste una necesidad de generar mecanismos de articulación inter-institucional entre los órganos involucrados en el proceso de información y decisión sobre acceso a incentivos, con la finalidad de crear una ventanilla única de información para las empresas.

- ¿A través de que medio usted se informa acerca de leyes, reglamentos, decretos y acuerdos comerciales?

Ilustración 22 *Medios de información*

Medios que utilizan las empresas para informarse sobre la norma



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

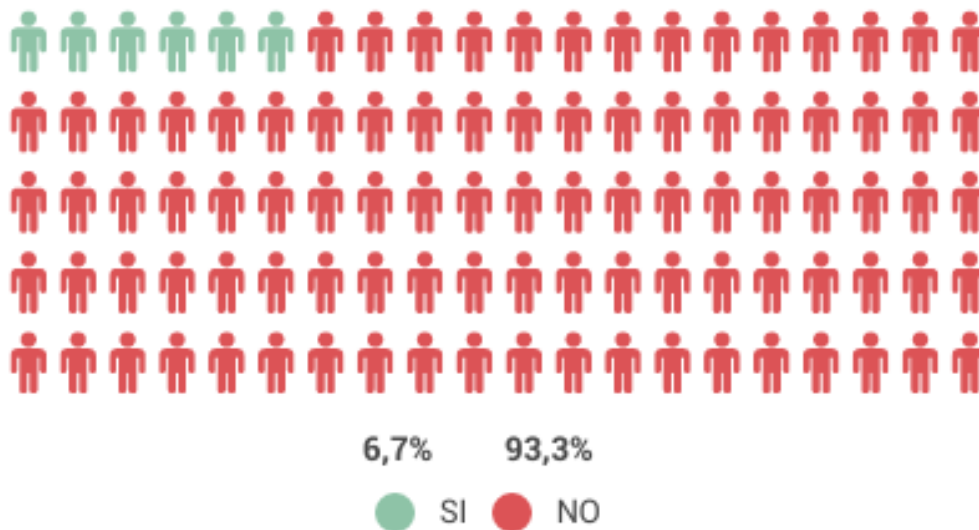
Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

La ilustración 20 muestra los canales de información que usan los empresarios para informarse respecto a leyes, reglamentos, decretos o acuerdos comerciales. La mayoría de los empresarios encuestados (120) respondieron usan el internet como el canal principal, seguido de los boletines oficiales (47), televisión (20) y radio (13).

- ¿Usted o algún miembro de su empresa ha recibido capacitaciones o formación desde el Estado, sobre la aplicación de los incentivos que proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?

Ilustración 23 Ha recibido capacitaciones sobre la aplicación de incentivos COPCI

Capacitaciones COPCI por parte de Estado



Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

Como se reproduce en la ilustración 21, la gran mayoría de las empresas encuestadas (187) no ha recibido capacitaciones o formación desde el Estado, sobre la aplicación de los incentivos que proporciona el COPCI.

4.3 Análisis de las entrevistas realizadas a las empresas.

En este acápite de la investigación se desarrollan los puntos de vista de los informantes de las 16 empresas seleccionadas. Los representantes de las empresas expresaron su opinión conforme con la experiencia e involucramiento sobre el eje principal del objeto de estudio, es decir la comunicación estado-empresa y nivel de conocimiento de incentivos fiscales.

El análisis de la información tiene un enfoque que permite obtener una perspectiva integral del problema, destacando los hallazgos más relevantes que aportan y complementan contenido a la

evaluación cuantitativa del presente estudio. El análisis se clasifica en tres acápites. El primero trata sobre el contexto general, el segundo acápite se centra en las opiniones que más resaltan las empresas que informaron beneficiarse de los incentivos fiscales y las que, aunque pudiendo acceder a los beneficios, no hicieron uso de estos beneficios. El tercer acápite aporta a la discusión desde un análisis sectorial y territorial de los incentivos.

Contexto general

Para llevar a cabo el proceso de entrevistas, en una primera instancia se desarrollaron dos bloques de preguntas en base a varios cuestionamientos orientados a la gestión de la comunicación entre las instituciones públicas y empresas privadas, profundizando en las fuentes y medios de información, los canales y formas de verificación que utilizan las empresas para conocer y acceder a los incentivos fiscales y así provocar un efecto de derrame entre otras empresas, promocionando al Ecuador como un destino atractivo para las inversiones productivas.

El primer bloque hace relación al nivel de conocimiento que las empresas tienen del COPCI y su aplicación, mientras que el segundo bloque se refiere a cuestionamientos de las facilidades de acceso a incentivos, requerimientos, oportunidades de mejora e inconvenientes presentados a la hora querer hacer uso de los incentivos.

En todos los casos, para sistematizar el proceso de entrevistas fue necesario que los representantes pudieran describir el problema o su necesidad en base a 4 principios transversales de competitividad, que conforme con las buenas prácticas internacionales, se representan en: eficiencia, calidad, competencias y varios. A su vez, cada opinión fue ordenada según estos principios, para luego categorizarlos de acuerdo con un nivel de relevancia.

Conocimiento de los incentivos del COPCI

De las entrevistas llevadas a cabo para determinar el conocimiento de los incentivos por parte de los representantes de las empresas del sector privado, en opinión de las personas que aseguraron haberse beneficiado de algún tipo de incentivo fiscal surgieron una serie de aspectos que al ser generalizadas entre la mayoría de opiniones expresadas, merma el impacto positivo de largo plazo en el uso de los incentivos fiscales, y por lo tanto revela el ineficiente desempeño de la comunicación desde un enfoque de boca en boca, lo que a su vez provoca un efecto sombra entre el resto de posibles empresas que pudiendo beneficiarse, no lo hacen. Desde el contexto general de inversiones y de política fiscal, la escasa aplicación de incentivos fiscales sugiere un clima de inversiones poco atractivo, inseguro, que espanta la inversión.

A continuación se muestran varios de los aspectos que afectan negativamente a la efectiva aplicación de incentivos fiscales:

Tabla 9 *Aplicación incentivos fiscales.*

Descripción de la necesidad	Palabra clave / Problema Macro	Relevancia / Importancia
Normativa regional tributarios Escaso conocimiento general y específico de la normativa de incentivos tributarios. Tecnicismos innecesarios para el conglomerado empresarial.	<i>Calidad</i>	Alta
Propiedad de un elemento legal, técnico, etc. Claridad de la normativa.	<i>Calidad</i>	Alta

Rigidez de la normativa.		
Definir el alcance de la normativa. (sectores)	Calidad	Media
Enfocada a proyectos de gran inversión lo cual limita la estructuración de proyectos. Definición de competencias para Gobiernos Subregionales. Aceptación de argumentos de aplicación por parte de la entidad rectora en materia tributaria	Calidad	Alta
Claridad en la normativa. Simplificación de los requerimientos.	Eficiencia	Alta
Excesivo control por parte del entre máximo en materia tributaria luego de aplicar al beneficio del COPCI.	Eficiencia	Alta
Aplicación directa de incentivos, sin un filtro previo.	Competencia	Media
Accesibilidad y barrera del idioma en la aplicación de incentivos tributarios.	Eficiencia	Alta
Simplicidad en el marco regulatorio Normas conexas. Estandarización del marco regulatorio en materia de incentivos fiscales. Difusión y capacitación de funcionarios en	Competencia	Alta

materia tributaria.		
Fortalecimiento de recursos institucionales.	Competencia	Alta
Estandarización del marco regulatorio.		
Vulnerabilidad del principio de buena fé.	Varios	Alta
Requisitos para acceder a incentivos poco alcanzables.	Varios	Alta
Mala experiencia de otros inversionistas.	Varios	Alta
Capacitación en la aplicación de incentivos.	Varios	Alta

Fuente: Encuesta realizada a empresas - Campaña República de Oportunidades

Elaborado por: Felipe Altamirano Barriga

En general las opiniones de los representantes que aplicaron el uso de incentivos tributarios informaron que la normativa tributaria es excesivamente rígida, lo que limita las posibilidades de inversión y su diversificación en los sectores económicos, hecho que disminuye las oportunidades en la aplicación de incentivos. Por su parte, las opiniones críticas apuntaron a deficiencias en la descripción de beneficios de los incentivos a la inversión previstos en la normativa ecuatoriana, esta falta de claridad en la descripción de los incentivos influye negativamente en el acceso de estos, ya que las empresas se ven obligadas a interpretar la norma, o en su defecto, solicitar aclaraciones en las instancias públicas pertinentes. Asimismo, varios empresarios manifestaron preocupación por la dispersión de incentivos fiscales que coexisten en la norma, al referirse señalar que no solo al COPCI establece incentivos tributarios, sino otras normas sectoriales más específicas y los gobiernos subnacionales.

De manera más específica los informantes manifestaron tener un bajo conocimiento de los requisitos que se requieren para acceder a los incentivos vigentes, incluso 4 representantes indicaron que, aunque conocen de los requisitos de acceso a los incentivos, el contar con todos estos lo hacen inviable, limitando las expectativas a su acceso. También se indicó que existen impedimentos burocráticos, complejos y discrecionales en el uso efectivo de los incentivos fiscales existentes, lo que genera que dichos empresarios desistan en aplicar a los beneficios. Los empresarios también se refirieron a la complejidad que tienen sobre el entendimiento de algunos de los incentivos fiscales, hecho que obliga a las empresas a recurrir a estudios jurídicos para que sean ellos quienes, con base a su experiencia, expliquen el incentivo y su alcance. En este caso las empresas deben incurrir en desembolsos no planificados, a manera de honorarios para estudios jurídicos, que en muchos de los casos se asumen como un costo de oportunidad entre los empresarios. Finalmente, conforme la información recogida en las entrevistas, varios de los informantes manifestaron preocupación por el tiempo que toma el acceso a puntuales incentivos.

La promoción y difusión de incentivos parece también tener un rol significativo al momento de replicar el uso de estos entre otros empresarios, los mismos que curiosamente se ven influenciados por la conducta y postura que toman sus socios o competidores con respecto a la aplicación o no de los incentivos disponibles. Dicho de otra manera, si varias empresas han aplicado a un incentivo en específico, es muy probable que otras empresas también hagan uso de ese mismo incentivo. Las entrevistas igualmente permitieron identificar que si bien existen diversas instancias de coordinación entre las entidades públicas que promueven el uso de incentivos, hay duplicidad de incentivos que por su tipología o caracterización sectorial, son complejas de distinguir. Finalmente, varios comentarios apuntaron que el ente máximo en

materia tributaria, más allá de las auditorías de control que por responsabilidad está obligadas a desarrollar, no promueve el uso de incentivos y al contrario asume un rol de desconfianza hacia el conglomerado empresarial que atenta contra el principio de libre acceso a los incentivos fiscales, condicionando la ejecución de las inversiones y limitando la atracción de nueva inversión.

4.4 Análisis relacional

Los resultados producto del análisis documental, de las encuestas y de las entrevistas se pudo demostrar que, aunque la legislación contiene abundantes incentivos y estímulos fiscales orientados a la captación de nueva inversión productiva que procura impulsar el crecimiento de la economía ecuatoriana a través de la producción con mayor valor agregado, la evidencia empírica demuestra que por el momento se evidencia un limitado uso de los mismos.

Para la mayoría de empresas que formaron parte de este estudio el desconocimiento de la existencia del COPCI y los incentivos tributarios disponibles en la norma es bastante común, frenando así el ansiado fomento a la atracción de inversiones e impulso a la producción nacional. Los aspectos que destacan en la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos apuntan que solo una minoría de empresas conocen de los beneficios del COPCI, mientras que los resultados que hacen referencia a los canales de información que usan las empresas para instruirse sobre incentivos son, por un lado, el interés propio de las empresas y también mediante cámaras gremiales del cuales son miembros. Por otra parte, el bajo nivel de involucramiento que tienen las entidades del gobierno para comunicar los beneficios, confirma el limitado impacto que tiene el uso efectivo de incentivos.

En los aislados casos de empresas que afirmaron hacer uso de los incentivos se pudo constatar que existe un efecto multiplicador de aplicación al mismo incentivo por parte de empresas competidoras. Llamó la atención que varias empresas que manifestaron hacer uso los incentivos posteriormente han tenido que someterse constantes auditorias por parte del órgano rector en materia tributaria, hecho que genera desconfianza e intranquilidad entre las empresas.

5.- CONCLUSIONES

5.1. Respuesta a las preguntas de investigación.

Los resultados de la presente investigación permiten responder a las preguntas de investigación tal como se describe a continuación:

- ¿Qué tan eficiente es la gestión comunicacional por parte del Estado y las empresas nacionales y extranjeras que invierten en el Ecuador respecto a la difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios?

Al analizar la gestión comunicacional por parte del Estado ecuatoriano sobre la difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios establecidos en el COPCI por parte de las empresas nacionales y extranjeras que invierten en el Ecuador, es posible responder que persiste una deficiente gestión comunicacional por parte del Estado y las empresas nacionales y extranjeras que invierten en el Ecuador.

- ¿Qué medios y canales utilizan las empresas en el Ecuador para informarse respecto a los beneficios que le proporciona el COPCI?

Existe una correlación entre los medios y las fuentes que utilizan las empresas para informarse sobre los beneficios del COPCI. Al respecto, es preciso considerar que la mayoría de las empresas indicó que se informa de estos beneficios por su propio interés o gracias a su condición de asociado a las cámaras de comercio, siendo el internet el canal que usa para el efecto.

- ¿Cuáles son las instituciones públicas que proveen información respecto a los beneficios que ofrece el COPCI?

La respuesta a este cuestionamiento tiene dos claras opciones, la mayoría de empresas generalmente se informa de beneficios que le proporciona el COPCI a través de i) Pro Ecuador y por medio del ii) Ministerio de la Producción, Comercio Exterior e Inversiones (MPCEIP). A primera vista se podría asumir que, las instituciones públicas ecuatorianas relacionadas con la atracción de inversiones, suministran información a las empresas que requieren conocer o aclarar dudas respecto de los beneficios que otorga el COPCI, lo que permite afirmar que persiste una necesidad de generar mecanismos de articulación inter-institucional entre los órganos involucrados en el proceso de información y decisión sobre acceso a incentivos, con la finalidad de crear una ventanilla única de información para las empresas que requieran desarrollar proyectos públicos.

5.2. Cumplimiento de los objetivos

De acuerdo con la información extraída de los métodos de investigación y la recogida de datos, el presente estudio tabuló y sistematizó la información para confirmar que todos los objetivos se cumplieron, ya que se analizó a profundidad la gestión comunicacional por parte del Estado ecuatoriano sobre la difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) por parte de las empresas nacionales y extranjeras que invierten en el Ecuador.

5.3. Contraste de hipótesis.

Como se había pronosticado, los resultados de este estudio nos permiten afirmar que el bajo grado de conocimiento de los beneficios del COPCI por parte de los inversores, repercute en una incipiente aplicación de incentivos por parte de las empresas nacionales y extranjeras en el Ecuador. Ambas circunstancias responden a una ineficiente gestión de la comunicación entre las instituciones públicas relacionadas a la atracción de inversiones.

5.4 Conclusiones en función de los objetivos.

Tomando en cuenta el objetivo general y objetivos específicos que se describen en los acápite 3.3 y 3.4, el presente trabajo ofrece un análisis integral de la gestión comunicacional por parte del Estado ecuatoriano con las empresas nacionales y extranjeras que invierten o invertirán en el Ecuador. En este sentido, los elementos: difusión, promoción y aplicación de incentivos tributarios establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), se transformaron en los ejes centrales en el que se desarrolló el análisis. Considerando el particular marco de estudio, para la consecución de los objetivos previstos, primero fue necesario examinar, profundizar y relacionar sobre diferentes cuestiones relativas a la comunicación institucional, la comunicación en la administración pública y publicidad institucional, así con el marco normativo en el que se sustenta y promueve la atracción de inversiones nacional, la normativa que regula la comunicación institucional en el Ecuador y los órganos que gestionan la atracción de inversiones en Ecuador en función de los estatutos orgánicos de gestión organizacional por procesos de cada institución. Por otra parte, dos estudios esenciales que indagan sobre de efectividad de la política fiscal y promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador, complementan los argumentos y perfeccionan los hallazgos del trabajo.

- En general, es amplia la evidencia de la literatura que demuestra que el efecto de la aplicación de incentivos fiscales genera un aumento en la inversión nacional y atracción de IED. El Ecuador, en función de las estrategias definidas en los distintos Planes Nacionales de Desarrollo de los últimos gobiernos, hay claras señales de entendimiento de los potenciales efectos positivos que se derivan de la adaptación de nuevas medidas fiscales a favor de la del ingreso de capital extranjero. Estas medidas fiscales están recogidas en el COPCI y buscan incentivar el desarrollo de las actividades productivas privadas, donde el Estado y sus múltiples instituciones relacionados con la atracción de inversiones, no solamente proveen los incentivos fiscales y financieros necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino también los elementos que potencien su desarrollo. Sin embargo, aunque Ecuador mantiene un acertado enfoque en materia de política económica y fiscal, por ahora es bajo el uso de estos incentivos entre empresarios nacionales y extranjeros, manifestando una limitada capacidad del país para atraer tanto la IED como inversión nacional.

Tomando en cuenta este antecedente, se analizó la comunicación Estado-empresa en la difusión y promoción de incentivos fiscales en 200 micro, pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales y extranjeras, las mismas que participaron en el evento “Cumbre de Inversiones Ecuador”. Concretamente, el análisis ahonda en la eficacia de la comunicación institucional en el Ecuador representada por el nivel de conocimiento que tienen las empresas respecto de i) los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y ii) los canales e instituciones que usan para informarse de estos beneficios.

A continuación, se expondrán los principales hallazgos y algunas reflexiones que nacen de la evaluación realizada y de los resultados obtenidos:

En primer lugar, en lo que respecta con los criterios, en general se puede apreciar que la mayoría de las compañías interesadas en invertir en el Ecuador pertenecen al grupo de medianas y pequeñas empresas, que están constituidas legalmente en el Ecuador, dedicadas a la producción de productos en varios sectores económicos.

Existe una correlación entre la fuente que utilizan las empresas para informarse sobre los beneficios del COPCI y su canal. La mayoría de empresas indicó que se informa de estos beneficios por su propio interés o gracias a su condición de asociado a las cámaras de comercio, siendo el internet el canal que usa para el efecto.

Existe una correlación casi total entre el conocimiento que tienen las empresas respecto al COPCI, como de sus beneficios. La posible razón de esta circunstancia es que existen varios incentivos fiscales que hacen parte del COPCI pero nacen de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) y se mantienen vigentes. En este sentido, es posible concluir que existen empresas que conocen algunos beneficios que no necesariamente están descritos en el COPCI.

Resulta interesante conocer que, aunque la mayoría de empresas relaciona los incentivos tributarios con benéficos, una proporción no menor de empresas lo relaciona con control. Como se comenta en la explicación del gráfico 15, es importante exponer que varias de estas empresas que han usado los incentivos, posteriormente han tenido que someterse constantes auditorias por parte del órgano rector en materia tributaria.

Es relevante comentar también que no existe consenso por parte de las empresas a la hora de acudir a una institución pública para informarse respecto a los beneficios del COPCI. De hecho, los resultados muestran una distribución uniforme entre las instituciones a las que recurren las

empresas. Contrastando estos resultados con el análisis que hace el Informe de Evaluación de a los Incentivos Tributarios del COPCI publicado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, se puede concluir que persiste una necesidad de generar mecanismos de articulación inter-institucional entre los órganos involucrados en el proceso de información y decisión sobre acceso a incentivos, con la finalidad de crear una ventanilla única de información para las empresas.

En cuanto comunicación del Estado-empresa se refiere, la posición que tiene la mayoría de empresas es congruente. Puntualmente, la mayoría de las empresas indicaron estar en una posición de “en desacuerdo y muy en desacuerdo” respecto a la eficacia e implicación por parte del Estado para comunicar los beneficios que le proporciona el COPCI .

Dos resultados contundentes advierten un serio problema de gestión en la comunicación Estado-empresa, toda vez que, para más del 90% de empresas inversoras es “muy decisivo” conocer sobre los incentivos tributarios que le proporciona el COPCI. Paralelamente, la misma proporción de empresas informó que no ha recibido formación o capacitaciones desde el Estado sobre los mencionados incentivos.

Asimismo, relacionando el COPCI, la Ley Orgánica de Comunicación del Ecuador (LOC) y los órganos que gestionan la atracción de inversiones en Ecuador, con la promoción de incentivos. Llama la atención que, entre el COPCI y la LOC, más allá de un informe anual de publicidad institucional, no exista motivación ni obligación para que las instituciones públicas ecuatorianas desarrollen campañas dirigidas, en este caso, a la promoción de incentivos fiscales y atracción de inversiones. Además, sorprende que no se mencionen entre las atribuciones y responsabilidades de los estatutos orgánicos de gestión organizacional por procesos de las

instituciones que gestionan la atracción de inversiones, la necesidad de promocionar los beneficios fiscales.

Como conclusión final es importante anotar que, pese a los esfuerzos realizados desde el Estado ecuatoriano para alinearse a un modelo económico- fiscal que genere IED e inversión nacional, y aunque existe la normativa, los instrumentos y medios necesarios para captar nuevas inversiones. Este estudio encuentra elementos que, de acuerdo con las empresas consultadas, merman sobre eficacia que tiene la comunicación institucional por parte del Estado ecuatoriano, afectando así el clima de inversiones en Ecuador.

6.- LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

6.1.Limitaciones.

En la medida que evolucionó este estudio, nos enfrentamos a diversos obstáculos o limitaciones que han podido afectar en los resultados del presente estudio. En orden de importancia: Aunque resulta interesante evaluar una población 200 empresas que participó en la que participaron en la “Cumbre de Inversiones Ecuador”, es posible que esta población no represente con exactitud a todo el universo de empresas que han invertido o buscan invertir en el Ecuador.

Por otra parte, se ha podido comprobar que no existen antecedentes relevantes sobre investigaciones referentes a este tema específico de estudio. La información que se dispone sobre la gestión de la comunicación Estado-empresa con respecto a la promoción de incentivos es limitada o solo se analiza la comunicación Estado-empresa desde otras perspectivas.

Otra limitación que se debe tomar en consideración es el poder acceder y disponer del apoyo de las empresas a las que se les realizó las encuestas. Es por esta razón, que la colaboración de Proecuador resultó esencial para el desarrollo de este trabajo. Sin embargo, y a pesar de aquello, un minúsculo grupo de empresas mostró desinterés en transmitir la información, especialmente por el temor a que sea divulgada o compartida la información a otras personas y por el riesgo importante de que existan fugas involuntarias de información.

Aunque no resulta ser precisamente un obstáculo, es conveniente tomar en cuenta que, al momento de seleccionar las empresas para la muestra, en algunos de casos se identificó que los contactos eran estudios jurídicos que representan a las empresas, pero que no necesariamente representa la opinión de las empresas, por lo que, fueron descartadas como sujetos de estudio de la muestra.

6.2. Futuras líneas de investigación.

Se mencionarán algunos aspectos en los cuales el presente trabajo puede ser de utilidad tanto para futuras líneas de investigación como de aplicación:

- La Comunicación Estado-empresa para el mejoramiento en el clima de inversiones.
- Publicidad institucional para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED)
- Nuevos modelos y herramientas de análisis de los públicos que permita evaluar la eficacia de la comunicación en instituciones públicas o ayuntamientos.

7.- FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

7.1 Referencias.

- A.Salmón. (1989). *Comunicación organizacional*.
- Aitken, & Hanson, H. (1997). “Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior”, *Journal of International Economics*, Vol. XLIII, pp. 103-132. Venezuela .
- Alsina. (2016). *La información en los medios de comunicación*.
- Amate, M., & Guarnido. (2011). *La estructura fiscal* . Norma.
- Arrieta. (1991). *la comunicación institucional*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Ley orgánica de comunicación*. Obtenido de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2020/01/Ley-Organica-de-Comunicaci%C3%B3n.pdf>
- Asís, L. (2000). *Características y principales limitaciones de las PYMES*. CEPAL.
- B.Gómez. (2003). “Bonanza económica frente a estancamiento de la difusión”. En: DÍAZ NOSTY, B. (dir.). Madrid : Fundación Telefónica.
- Balestrini, M. (1997). *Como se elabora el Proyecto de Investigación*. Editorial BL consultores asociados .
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Inversión extranjera* . Obtenido de www.Bancocentral.gob.ec
- Baudrillard. (1991). *La estructura de poder de los medios de comunicación*.
- Becerra, M. (2014). *Los medios de comunicacion en Latinoamerica*. Norma.
- Bhagwati, J. (1978). *Anatomy and Consequences of Exchange Rate Regimes. Studies in International Economic Relations, 1978*.
- Boridieu, & Segura. (2014). *La acción mediática en la información*.

- CAPEIPI. (2020). *Cámara de Comercio de la Pequeña y mediana empresa de Pichincha*.
Obtenido de www.camaradecomerciopymes.com
- Cardozo, S. (07 de 2007). *La comunicación en el marketing*. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545876009.pdf>
- Cassiman, M. (2011). "*Estrategias de Innovación entre las multinacionales*," *Papeles de
Economía Española*. España.
- Constitución de la República del Ecuador. (10 de 2008). *Objetivos de Política Fiscal*. Quito:
Norma.
- COPCI . (2018). *Ley Código orgánico de producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de
[https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-
content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf](https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf)
- Correal, & Busto. (2008). *La comunicación en la organización*.
- Cronicrón. (2007). *Los medios de comunicación en América Latina* .
- Egidios, D., & Páez, L. (2000). *Comunicación Organizacional*.
- Eshag, Feenberg, Rosen, & Tanzi. (1992). *La presión fiscal y los impuestos en el Ecuador*.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1997). *desarrollo economico basado en la transferencia de
conocimiento*.
- Fondo Monetario Internacional. (1993). *Presión Fiscal*. Obtenido de www.FMI.GOB.EC
- Frediksson, & Pallas. (2016). *formas legítimas de comunicación*.
- Freire, J. (2007). *Hipersectores*.
- Fundacion telefónica TELOS. (2018). *Los medios y el Estado*. Obtenido de
[https://telos.fundaciontelefonica.com/archivo/numero074/los-medios-de-
comunicacion-entre-la-empresa-el-publico-y-el-estado/](https://telos.fundaciontelefonica.com/archivo/numero074/los-medios-de-comunicacion-entre-la-empresa-el-publico-y-el-estado/)

- G.D., B., D., A., & Li, H. (2010). *Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? Entrepreneurship theory and practice.*
- Goldhaber, G. (1979). *La comunicación organizacional.* Cepal .
- Gutman, Ramos, ICEX, & López, G. (2021). *Inversión Nacional y extranjera.* Norma.
- Guzmán, D. A. (2010). *incentivo.*
- Herbert, H. (1984). *Diseño y análisis de las encuestas sociales.* . Buenos Aires : Amorrortu.
- Hurtado, I., & J.Toro. (1998). *Paradigmas y Métodos de investigación en tiempos de cambio.* . Venezuela: Episteme consultores asociados.
- Keen, & Simone. (2004). *Does international tax competition harm developing countries more than developed” Tax Notes International.* Gupta.
- Klir. (1984). *La teoría del sistema.* .
- Kotler, P. (2000). *Comunicación económica y promocional.* . Norma.
- L., A., & A.Charlton. (2008). “*Growth and the quality of foreign direct investment: is all fdi equal?*” *Documento de discusión.* . CEP.
- Ley orgánica de Comunicación LOC . (2013). *Ley sobre la publicidad institucional en Ecuador.* Norma.
- Ley Orgánica de incentivos . (2015). *Los incentivos fiscales y la inversión extranjera.*
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2019). *Tipos de incentivos.* Obtenido de www.sri.gob.ec
- López, J. C., & Celeste, P. (2014). *La comunicación institucional.*
- Luhmann, & Chiavenato. (1999). *La comunicación en las organizaciones.* Norma.
- Machinea, Vera, Padilla, & Martínez. (2007). “*Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano*”, *Serie: Estudios y Perspectivas, No. 81,* . México: CEPAL.

- Malhotra, N. (1999). *Marketing Research. An Applied Orientation*. London: Prentice Hall 3 edición.
- Martín, F. (1998). *Comunicación empresarial e institucional*. Madrid : Universitas.
- Minc, A. (2000). *la comunicación mediática en América Latina*. CEPAL.
- Minc, A. (2007). *La actual sociedad se erige sobre la base de una nueva trinidad de poder*.
- Montalvo, J. (2017). *Ecuador 1980-1990: crisis, ajuste y cambio de régimen de desarrollo. América Latina En La Historia Económica*,.
- Montalvo, J. L. (2015). *Análisis de los incentivos tributarios*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/932/1/T-UIDE-0781.pdf>
- Moreu, E. (2005). “La Administración anunciante. Régimen jurídico de la publicidad” institucional. Navarra Aranzadi.
- Mortimore, Vergara, & Katz. (2001). *La Competitividad Internacional y El Desarrollo Nacional: Implicancias para la Política de Inversión Extranjera Directa en América Latina*. CEPAL.
- Naranjo, C. (1999). *Los instrumentos de política*.
- OCDE. (2012). *Modelos de comunicación*.
- Oliva, N. (2015). *Artículo: 100 años de incentivos tributarios. El Telégrafo*. Norma.
- Paz, & J.Miño. (2002). *La Revolución Juliana : nación, ejército y bancocracia*.
- Pérez, & González. (2008). *la comunicación estratégica*.
- Petrella, N. (2007). *La comunicación en las empresas*.
- Piñeros, M. (2014). *características de los incentivos tributarios*. CEPAL.
- Piñuel, J. (1993). *La dirección de comunicación*. Madrid.
- Pizzolante. (2001). *Ingeniería de la imagen*. Obtenido de www.pizzolante.com/publicaciones.asp

- PRO ECUADOR. (2018). *Inversión extranjera en el Ecuador*. Obtenido de www.proecuador.gob.ec
- Puviani. (1903). *presión fiscal en el Ecuador*.
- Riel, C. V. (1997). *La comunicación corporativa*. Norma.
- Rincón, A. (2014). *La comunicación organizacional*.
- Rincón, O., & Mogrovejo, A. L. (2010). *Los medios comunicativos en América Latina* .
- Rivera, & Betancur. (2011). *La comunicación estratégica actualmente en la empresa*.
- Rosero. (1997). *Los grandes medios de comunicación en América Latina* .
- Sabaini, G. (2006). *Evolución y situación tributaria actual en América Latina: una serie de temas para la discusión*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Saladriga, H. (2005). *La teoría de la comunicación organizacional*.
- Saló. (2005). *Teoría de la comunicación organizacional*.
- Sartori. (1998). *La estructura de poder de los medios de comunicación en América Latina* .
- Scheinsohn, D. (2009). *La comunicación estratégica*.
- Scolari, C. (2012). *comunicación estratégica*.
- Servicio de rentas internas SRI. (2018). *Incentivos fiscales*. Obtenido de www.sri.gob.ec
- Tironi, E., & Cavallo, A. (2004). *Comunicación estratégica*.
- Túnez, & Valarezo. (2012). *La comunicación y publicidad institucional en Ecuador*. Norma.
- Velazquez, & Calderón. (2004). *La comunicación pública*.
- Vessereau. (1962). *La estadística*. Buenos Aires: Eudeba.
- Zee, H., & E.Ley. (2002). “*Tax incentives for business investment: a primer for policy makers in developing countries*” . . World Development.

7.2 Bibliografía complementaria: consultada y no citada

- Evaluación a los Incentivos Tributarios del COPCI de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Plan Anual de Evaluaciones (2016)
- Informe Económico y Comercial de ICEX España Exportación e Inversiones (2020)
- Definición Marco de Inversión Extranjera Directa (OCDE 2011)
- Estadísticas Financieras Internacionales y la base de datos de la balanza de pagos, Banco Mundial, Flujos Mundiales de Financiamiento para el Desarrollo, y estimaciones del PIB del Banco Mundial y la OCDE (2021)

7.3 Documentos oficiales

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)
- Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador (Ley de APP)
- Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.
- Ley Orgánica de Comunicación (LOC)
- Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo.
- Estatuto Orgánico Procesos del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo Competitividad
- Plan Nacional del Buen Vivir (2013 – 2017)
- Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: Toda una vida

- Informe Económico y Comercial de ICEX España Exportación e Inversiones (2020)
- Definición Marco de Inversión Extranjera Directa (OCDE 2011)

8.-ANEXOS

8.1 Anexo 1 Legislación

Ley orgánica de comunicación en el Ecuador LOC.

Esta ley tiene por objeto desarrollar, proteger, promover, garantizar, regular y fomentar, el ejercicio de los derechos a la comunicación establecidos en los instrumentos de derechos humanos y en la Constitución de la República del Ecuador. Además, el objeto de esta Ley comprenderá la protección del derecho a ejercer la libertad de expresión, y a buscar, recibir y difundir información e ideas de toda índole a través de medios de comunicación (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019).

Según el artículo 5 de los Medios de comunicación social.- Para efectos de esta ley, se consideran medios de comunicación social a las empresas, organizaciones públicas, privadas y comunitarias, así como a las personas concesionarias de frecuencias de radio y televisión, que prestan el servicio público de comunicación masiva que usan como herramienta medios impresos o servicios de radio, televisión y audio y vídeo por suscripción, cuyos contenidos pueden ser generados o replicados por el medio de comunicación a través de internet.

Según el consejo de regulación (2019) sobre el alcance territorial de los medios de comunicación social. Los medios de comunicación social adquieren carácter nacional cuando su cobertura, publicación o circulación, según corresponda, llegue a más del 30% o más de la población del país, de acuerdo al último censo nacional. Para contabilizar y verificar la adecuación al parámetro antes establecido, se considerará de forma conjunta a todas las compañías que operen un mismo medio audiovisual o impreso nacional, ya sea de forma directa a título de ediciones regionales o con cualquier otro mecanismo. Los medios de comunicación social adquieren carácter regional cuando su cobertura, publicación o circulación según

corresponda, llegue a más del 5% y hasta el 30% de la población del país de acuerdo al último censo nacional (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019).

La Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador

El COPCI (2018) en el Título I Del Fomento, Promoción, Regulación de las Inversiones Productivas, establece los parámetros generales para la generación e incentivos para los inversionistas en el Ecuador. Por la naturaleza de las inversiones, algunas iniciativas son más amplias que lo establecido en la norma sobre inversiones y buscan generar alianzas en territorio ecuatoriano. Para regular esta figura extraordinaria de inversión, en febrero del año 2015 se emitió el Decreto Ejecutivo N° 582, que reglamenta el Régimen de Colaboración Público-Privada.

Este Decreto Ejecutivo N° 582 fue la herramienta que se esperó contribuya al desarrollo de asociaciones público-privadas estratégicas entre el sector público y privado. En los artículos 2 y 3 del referido Decreto se define el ámbito de las propuestas de naturaleza pública o privada, que pueden referirse a cualquier proyecto relacionado con sectores estratégicos, servicios públicos o cualquier otro servicio de interés general. En consecuencia, la iniciativa privada puede presentar propuestas de interés público a consideración de un Promotor Público (COPCI, 2018).

Es entonces que se discute y aprueba la Ley Orgánica de Incentivos (2015) para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera en Ecuador (Ley de APP), esta ley tiene por objeto establecer incentivos para la ejecución de proyectos bajo la modalidad de asociación público-privada y los lineamientos e institucionalidad para su aplicación. Asimismo, la ley establece

incentivos específicos para promover en general el financiamiento productivo, la inversión nacional y la inversión extranjera (Ley Orgánica de incentivos , 2015).

Merece la pena destacar que la Ley de APP se aplica a las asociaciones público-privadas que tienen por objeto la provisión de bienes, obras o servicios por parte del gobierno central y los GAD. Los proyectos públicos aprobados se benefician de los incentivos propuestos en la referida ley, de conformidad con los acuerdos establecidos por las partes.

Las APP (2015) se distinguen de otras modalidades de delegación vigentes, fundamentalmente porque sus principios y lineamientos se basan en la eficiencia incremental que se obtiene de la factibilidad del proyecto, mediante una distribución adecuada de riesgos entre el gestor privado y la entidad pública, su sostenibilidad fiscal, la valoración sobre el mejor uso que se puede dar al dinero, su rentabilidad, y, finalmente, los derechos de propiedad que garanticen la ejecución del proyecto.

En Ecuador los tipos de proyectos públicos que permiten estructurar proyectos en APP son:

- a) Obra nueva (construcción, equipamiento, operación y mantenimiento);
- b) Obra pública existente (rehabilitación o mejora, operación y mantenimiento);
- c) Construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios, vivienda de interés social;
- y,
- d) Desarrollo de actividades productivas, de investigación y desarrollo.

Respecto a los incentivos, a manera de resumen, los proyectos que se desarrollen bajo el mecanismo de delegación en APP (2015), pueden acceder a los siguientes incentivos:

Tributarios:

- Exoneración de 10 años en el Impuesto a la Renta desde el primer año de operación.

- Exoneración del Impuesto a la Salida de Divisas (5%) sobre importaciones, financiamiento y pagos de dividendos.

Arancelarios:

- Exoneración de aranceles en importaciones relacionadas al proyecto.
- Exoneración de IVA en importaciones relacionadas al proyecto.

Seguridad jurídica:

- Estabilidad sobre los aspectos esenciales del desarrollo de la inversión e incentivos aplicables.
- Posibilidad de recurrir a arbitraje nacional o internacional en el caso de controversias.

Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, Estabilidad y Equilibrio Fiscal

Con la administración del periodo 2017 – 2021 se crea el "Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: Toda una vida" la misma que en su 2do eje principal expone que la economía debe estar al servicio de la sociedad y plantea consolidar un sistema económico social y solidario, ampliar la productividad y competitividad, generar empleo digno, defender la dolarización, y redistribuir equitativamente la riqueza; además busca garantizar la soberanía alimentaria y el desarrollo rural integral. En este contexto se pone en manifiesto la necesidad de identificar los elementos claves para el fomento a la inversión y a la productividad, reconociendo por una parte la complementariedad de la inversión privada, la reserva del estado a los sectores estratégicos y de servicios públicos y las posibilidades de delegación; facilitando por lo tanto el desarrollo de instrumentos de financiamiento e impulsar a las sociedades administradoras

y estructuradoras de proyectos de inversión, con el fin de contar con proyectos factibles, sostenibles y de beneficio para el Estado, la ciudadanía y el potencial inversionista; en el año 2018 se aprueba la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.

La Ley propone un plan de estabilidad económica a largo plazo, así también plantea incentivos para atraer nuevas inversiones al país, tanto internas como externas, fomentando el empleo y dinamizando la producción y la economía. La ley introduce reformas sustanciales a leyes como la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Ley de Reactivación de la Economía, fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, el Código Orgánico Monetario y Financiero, entre otras.

Las medidas más importantes de la norma en materia de incentivos son:

Fortalecimiento de Mipymes y entidades de la Economía Popular y Solidaria.

Para sociedades actuales y nuevas sociedades

Se amplía el límite para la deducción del 100% adicional de gastos por concepto de capacitación técnica y mejora en la productividad, del 1% al 5% de aquellos efectuados por conceptos de sueldos y salarios.

Remisión de interés, multas y recargos. - Se dispone la remisión del 100% de intereses, multas y recargos derivados del saldo de las obligaciones tributarias o fiscales internas cuya administración y/o recaudación le corresponde únicamente al Servicio de Rentas Internas (2018) conforme los términos y condiciones establecidos en la presente Ley y las resoluciones que para el efecto emita el Servicio de Rentas Internas.

Sector Exportador y Turismo

- Deducción adicional de gastos de promoción comercial. Podrá ser hasta por el 100% del valor total de los costos y gastos destinados a la promoción y publicidad para exportadores habituales y del sector de turismo receptivo.
- Devolución del Impuesto de Salida de Divisas (ISD) para exportadores habituales que importan materias primas e insumos y bienes de capital, siempre que demuestren el ingreso neto de divisas al país.
- Ampliación del ámbito de los sectores priorizados que quedan exentos del pago del Impuesto a la Renta a tenor del artículo 9.1. de la Ley de Régimen Tributario Interno. Este ámbito se extiende a la exportación de servicios, sector agrícola, oleoquímica, eficiencia energética, desarrollo y servicios de software, sector industrial, agroindustrial y agroasociativo, entre otros.
- Devolución de IVA e ISD en la exportación de los servicios que determine el Comité de Política Tributaria.
- Exoneración del IR para los emprendimientos de turismo comunitario y/o asociativo. Se prevé una exoneración durante un plazo de 20 años

Incentivos para la atracción de inversiones privadas

- Se prevé una exoneración del Impuesto a la Renta para las nuevas inversiones en los sectores priorizados que define el artículo 9.1 de la Ley de Régimen tributario Interno (LORTI) (2019), durante un periodo de 10 años. Quedarán también exentas de este impuesto las inversiones en el sector industrial por un plazo de 10 o 15 años, ampliables

en 5 años más para aquellas que se realicen en cantones fronterizos del país. Además, la norma exonera del ISD para las nuevas inversiones productivas que suscriban contratos de inversión.

- Eliminación del pago mínimo del anticipo del Impuesto a la Renta.
- Reducción gradual del ISD, con base en las condiciones de las finanzas públicas y de balanza de pagos, previo dictamen favorable del ente rector de las finanzas públicas.
- Se mantiene el crédito tributario por ISD pagado en la importación de insumos, materias primas y bienes de capital.

Incentivos para sociedades actuales y nuevas sociedades

- Beneficios de no pago de ISD para nuevas inversiones productivas que suscriban contratos de inversión por concepto de pagos por importaciones de bienes de capital y materia prima, hasta por el monto y plazo estipulado en contrato de inversión y dividendos distribuidos por sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas en el Ecuador a favor de beneficiarios efectivos residentes o no, hasta por el plazo establecido en el contrato de inversión, siempre que los recursos provengan del extranjero y el inversionista demuestre el ingreso de las divisas del país.
- Reinversión desde al menos el 50% de sus utilidades en nuevos activos productivos, con aumento de capital hasta el 31 de diciembre.

Industrias básicas y cantones de frontera (nuevas inversiones)

- Exoneración de Impuesto a la Renta y su anticipo por 15 años contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión en el sector de catalogada como industria básica.
- Los plazos de exoneración se ampliarán por 5 años más, en el caso de que dichas inversiones se realicen en cantones fronterizos del país.

Reformas enfocadas al desarrollo de viviendas de interés social

- Devolución de IVA para las sociedades que desarrollen proyectos de vivienda de interés social, sobre el impuesto pagado en las adquisiciones locales de bienes y servicios empleados para el desarrollo del proyecto.
- Tarifa 0% de IVA en servicios de construcción de viviendas de interés social, definidos como tales en el Reglamento a la Ley de Fomento Productivo, que se brinden en proyectos calificados como tales por el ente rector del hábitat y vivienda

Otras reformas:

- Se extiende el plazo de 3 a 5 años para realizar nuevas inversiones productivas en las zonas afectadas por el terremoto desde la vigencia de la Ley de Solidaridad, y se amplía el plazo de exoneración del Impuesto a la Renta de 10 a 15 años. Para el sector turístico, se aplica 5 años adicionales.
- Se establece que todas las inversiones que se realizaron en Manabí y Esmeraldas, acogándose a la Ley de Solidaridad, podrán aplicar los nuevos beneficios y plazos establecidos en esta Ley.

- Se potencia a las Zonas Especiales de Desarrollo Económico aplicando la exención del Impuesto a la Renta por 10 años para los administradores y operadores de las mismas. Adicionalmente, tendrán el beneficio de la rebaja de 10 puntos porcentuales a la tarifa de Impuesto a la Renta después de finalizado el plazo de la exoneración, por 10 años más.
- Se establece el Impuesto a la Renta único a la utilidad en la enajenación de acciones, con una tarifa progresiva entre el 0% y el 10%. Ampliación de exoneración a 2FB.
- Reducción de la tarifa IR: En caso de reinversión de utilidades en programas o proyectos deportivos calificados prioritarios, se establece una reducción del 10% y del 8% en el resto de programas.
- Deducción de IR: Se establece la deducibilidad de los costos y gastos en patrocinio deportivo realizado dentro de los programas del Plan Estratégico para el Desarrollo Deportivo, conforme lo establezca el Reglamento.
- Se establece la tarifa 0% de IVA en importaciones y transferencias de insumos del sector agropecuario, acuícola y pesquero; paneles solares y plantas para el tratamiento de aguas residuales; lámparas LED; barcos pesqueros de construcción nueva de astillero; partes y repuestos de tractores de llantas de hasta 200 HP, elementos y maquinarias de uso agropecuario, acuícola y de pesca artesanal, baterías, cargadores y cargadores para electrolinerías para vehículos híbridos y eléctricos, seguros agropecuarios y arrendamiento de tierras para uso agrícola.
- Tarifa 0% de IVA para vehículos eléctricos de uso particular, transporte público y de carga.
- Tarifa 0% de ICE para vehículos motorizados eléctricos para transporte público de pasajeros, siempre que cuenten con las autorizaciones de la entidad competente.
- Se podrá utilizar el crédito tributario del IVA hasta por cinco años.
- Se crea la devolución del 50% del IVA pagado en gastos de desarrollo, reproducción y post producción en las actividades de producciones audiovisuales, televisivas y cinematográficas.
- Se reduce a 0% la tarifa ad valorem de ICE sobre cocinas y cocinetas a gas.

8.2 Anexo 2 Leyes y Reglamentos COPCI y LEY APP

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI

Ley 0
Registro Oficial Suplemento 351 de 29-dic.-2010
Ultima modificación: 21-ago.-2018
Estado: Reformado

NOTA GENERAL:

Por Artículo 2 del Decreto Ejecutivo No. 338, publicado en Registro Oficial Suplemento 263 de 9 de Junio del 2014 se Sustituye las denominaciones del "Instituto Ecuatoriano de Normalización" por "Servicio Ecuatoriano de Normalización" y la de "Organismo de Acreditación Ecuatoriana" por "Servicio de Acreditación Ecuatoriana".

El artículo 18 del Decreto Ejecutivo No. 64, publicado en el Registro Oficial Suplemento 36 de 14 de julio del 2017 , dispone incluir a los ministerios a cargo de las relaciones exteriores y al de hidrocarburos, en la integración del Comité de Comercio Exterior (COMEX), conforme lo dispuesto en el literal K) del artículo 71 de este Código.

ASAMBLEA NACIONAL

Of. No. SAN-010-2038 Quito, 22 DIC 2010
Señor Ingeniero
Hugo Del Pozo
DIRECTOR DEL REGISTRO OFICIAL
En su despacho

Señor Presidente:

La Asamblea Nacional, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la Ley Orgánica de la Función Legislativa, discutió y aprobó el Proyecto de CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES.

En sesión efectuada el 16 de diciembre de 2010, el Pleno de la Asamblea Nacional conoció y se pronunció sobre la objeción parcial presentada por el Presidente Constitucional de la República.

Por lo expuesto; y, tal como dispone el artículo 138 de la Constitución de la República del Ecuador y 64 de la Ley Orgánica de la Función Legislativa, remito el Auténtico y copia certificada del texto del proyecto de Ley aprobado, así como también la certificación de las fechas de su tratamiento, para su publicación en el Registro Oficial.

Atentamente,

f.) Dr. Francisco Vergara O., Secretario General.

ASAMBLEA NACIONAL CERTIFICACION

En mi calidad de Secretario General de la Asamblea Nacional, me permito CERTIFICAR que el Proyecto de Ley - CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, fue discutido y aprobado en las siguientes fechas:

PRIMER DEBATE: 04-Nov-2010
SEGUNDO DEBATE: 16-Nov-2010
OBJECION PARCIAL: 16-Dic-2010

Quito, 21 de diciembre de 2010

f.) Dr. Francisco Vergara O., Secretario General.

ASAMBLEA NACIONAL
EL PLENO

Considerando:

Que, los numerales 2, 15, 16, 17, 26 y 27 del artículo 66 de la Constitución de la República, establecen garantías constitucionales de las personas, las cuales requieren de una normativa que regule su ejercicio;

Que, conforme al numeral 2 del Artículo 133 de la Constitución de la República, las leyes orgánicas deben regular el ejercicio de los derechos y garantías constitucionales, como los señalados en el considerando anterior;

Que, el Artículo 275 de la Constitución de la República establece que todos los sistemas que conforman el régimen de desarrollo (económicos, políticos, socio-culturales y ambientales) garantizan el desarrollo del buen vivir, y que toda organización del Estado y la actuación de los poderes públicos están al servicio de los ciudadanos y ciudadanas que habitan el Ecuador;

Que, el numeral 2 del Artículo 276 de la Constitución de la República establece que el régimen de desarrollo, tiene entre sus objetivos el de construir un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución equitativa de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable;

Que, el numeral 5 del artículo 281 de la Constitución de la República establece las responsabilidades del Estado para alcanzar la soberanía alimentaria, entre las que se incluye el establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los pequeños y medianos productores y productoras, facilitándoles la adquisición de medios de producción;

Que, el Artículo 283 de la Constitución de la República establece que el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y, tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir;

Que, el Artículo 284 de la Constitución de la República establece los objetivos de la política económica, entre los que se incluye incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional;

Que, los numerales 1, 2 y 3 del Artículo 285 de la Constitución de la República prescriben como objetivos de la política fiscal: 1) El financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos; 2) la redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados, 3) 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 responsables;

Que, el Artículo 304 de la Constitución de la República establece los objetivos de la política comercial, entre los que se incluye desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir

del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo;

Que, el Artículo 306 de la Constitución de la República dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal;

Que, el Artículo 319 de la Carta Magna reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, en tal virtud alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional;

Que, el Artículo 320 de nuestra Constitución establece que la producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad; sostenibilidad; productividad sistémica; valoración del trabajo; y eficiencia económica y social;

Que, en su Artículo 334 numeral uno, la Norma Constitucional dictamina que al Estado le corresponde promover el acceso equitativo a los factores de producción, evitando la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, la redistribución y supresión de privilegios o desigualdades en el acceso a ellos;

Que, el Artículo 335 de la Constitución de la República determina que el Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos. Determina igualmente que el Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal;

Que, el artículo 336 de la Carta Fundamental, impone al Estado el deber de impulsar y velar por un comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, promoviendo la reducción de las distorsiones de la intermediación y promoción de su sustentabilidad, asegurando de esta manera la transparencia y eficiencia en los mercados, mediante el fomento de la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades,

Que, el Artículo 304 numeral 6, de la Carta Fundamental establece que la política comercial tendrá como objetivo evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados;

Que, en virtud de las atribuciones conferidas bajo el Decreto Ejecutivo 103, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 26, de 22 de febrero de 2007, la Secretaría Nacional de Planificación ha elaborado y puesto en marcha el Plan Nacional para el Buen Vivir, que considera que frente a los indicadores de migración, desempleo y pobreza es necesaria una revolución económica que conduzca a una reactivación de la producción, generación de empleo, convirtiéndonos en una sociedad de propietarios y productores que supere el sistema actual de exclusión social; frente a ello se plantea la democratización de los medios de producción, como una "condición necesaria para auspiciar la igualdad y la cohesión desde la perspectiva de desarrollo territorial integral que fomente un sistema económico social y solidario";

Que, el Objetivo número 11 del Plan Nacional para el Buen Vivir, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 144 de 5 de marzo de 2010 es, "Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible"; y,

De conformidad a las atribuciones y competencias de la Asamblea Nacional, y en ejercicio de sus

facultades constitucionales expide el siguiente:

CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES

TITULO PRELIMINAR

Del Objetivo y Ambito de Aplicación

Art. 1.- Ambito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;

- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico -institucional;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;
- r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;
- s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,
- t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

LIBRO I
DEL DESARROLLO PRODUCTIVO, MECANISMOS Y ORGANOS DE
COMPETENCIA

TITULO I
Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad

Capítulo I
Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo

Art. 5.- Rol del Estado.- El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

- a. La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción;
- b. El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia;
- c. El desarrollo productivo de sectores con fuertes externalidades positivas a fin de incrementar el nivel general de productividad y las competencias para la innovación de toda la economía, a través del fortalecimiento de la institucionalidad que establece este Código;
- d. La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación

y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva. Así también fortalecerá los institutos públicos de investigación y la inversión en el mejoramiento del talento humano, a través de programas de becas y financiamiento de estudios de tercer y cuarto nivel;

e. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo;

f. La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país;

g. La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva;

h. Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las condiciones para promover la eficiencia del transporte marítimo, aéreo y terrestre, bajo un enfoque integral y una operación de carácter multimodal;

i. La producción sostenible a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia; y,

j. La territorialización de las políticas públicas productivas, de manera que se vayan eliminando los desequilibrios territoriales en el proceso de desarrollo.

Capítulo II

De la Institucionalidad del Desarrollo Productivo

Art. 6.- Del Consejo Sectorial.- Corresponde a la Función Ejecutiva la definición de las políticas de desarrollo productivo y el fomento de las inversiones a través del Consejo Sectorial de la Producción, que se conformará y funcionará según lo establecido en el Reglamento a este Código, enmarcando sus directrices dentro del Sistema Nacional de Planificación.

Este organismo contará con una Secretaría Técnica a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la producción y cuyas atribuciones serán las que se establezcan en el presente Código y en el reglamento. Esta Secretaría contará con las áreas técnicas necesarias para diseñar políticas públicas y programas de política de fomento productivo e inversiones, entre otros vinculados con el sector productivo.

Art. 7.- Participación Intersectorial.- La participación intersectorial en el desarrollo de estas políticas, se garantiza a través del Consejo Consultivo de Desarrollo Productivo y Comercio Exterior; órgano de estricto carácter consultivo y obligatoria convocatoria institucional por parte de quien preside el consejo sectorial de la producción, en la forma que determine el reglamento.

Este Consejo Consultivo estará conformado entre otros, por representantes del sector productivo privado, mixto, popular y solidario, trabajadores y gobiernos autónomos descentralizados. El Consejo Consultivo tendrá una representación amplia y plural que refleje los distintos sectores, territorios y tamaños de producción. El Consejo Consultivo no contará con recursos públicos para su funcionamiento, pero la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción brindará apoyo logístico a su operación y para la participación de sus integrantes.

El Consejo Consultivo podrá proponer o sugerir lineamientos técnicos para la elaboración de políticas a ser adoptadas por las entidades responsables de las políticas de desarrollo productivo, inversiones, asociaciones público privadas y comercio exterior. La integración y el funcionamiento de este Consejo Consultivo se normará en el reglamento a este Código, el cual considerará la creación de Subconsejos en los ámbitos antes señalados, en los que participarán los actores involucrados; en lo no previsto en dicho Reglamento, mediante resolución del Consejo Sectorial de la Producción.

Nota: Inciso último sustituido por numeral 10 de Disposición Reformativa Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

TITULO II

De la Promoción del Trabajo Productivo Digno

Art. 8.- Salario Digno.- El salario digno mensual es el que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora así como las de su familia, y corresponde al costo de la canasta básica familiar dividido para el número de perceptores del hogar. El costo de la canasta básica familiar y el número de perceptores del hogar serán determinados por el organismo rector de las estadísticas y censos nacionales oficiales del país, de manera anual, lo cual servirá de base para la determinación del salario digno establecido por el Ministerio de Relaciones laborales.

Art. 9.- Componentes del Salario Digno.- Unica y exclusivamente para fines de cálculo, para determinar si un trabajador recibe el salario digno mensual, se sumarán los siguientes componentes:

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

En caso de que el trabajador haya laborado por un período menor a un año, el cálculo será proporcional al tiempo de trabajo.

La fórmula de cálculo aquí descrita, en ningún caso significa el pago mensualizado de la decimotercera, decimocuarta remuneración y de la participación del trabajador en las utilidades de conformidad con la Ley, cuyos montos seguirán percibiendo de modo íntegro los trabajadores y en las fechas previstas por la Ley.

Art. 10.- Compensación económica para el Salario Digno.- A partir del ejercicio fiscal 2011, los empleadores señalados en el inciso siguiente, que no hubieren pagado a todos sus trabajadores un monto igual o superior al salario digno mensual, deberán calcular una compensación económica obligatoria adicional que será pagada como aporte para alcanzar el Salario Digno, únicamente a favor de aquellos trabajadores que durante el año hubieran percibido un salario inferior al señalado en el artículo nueve.

La Compensación económica señalada en el inciso anterior, será obligatoria para aquellos empleadores que:

- a. Sean Sociedades o Personas Naturales obligadas a llevar contabilidad;
- b. Al final del período fiscal tuvieron utilidades del ejercicio; y,
- c. En el ejercicio fiscal, hayan pagado un anticipo al impuesto a la Renta inferior a la utilidad.

La Compensación Económica se liquidará hasta el 31 de diciembre del ejercicio fiscal correspondiente y se podrá distribuir hasta el mes de marzo del año siguiente, por una vez al año, entre los trabajadores que no hubieran recibido el salario digno en el ejercicio fiscal anterior. Para el

pago de la Compensación Económica, el empleador deberá destinar un porcentaje equivalente de hasta el 100% de las utilidades del ejercicio, de ser necesario.

En caso de que el valor descrito en el inciso anterior no cubra la totalidad del salario digno de todos los trabajadores con derecho a la Compensación Económica, esta se repartirá entre dichos trabajadores, de manera proporcional a la diferencia existente entre los componentes para el cálculo del salario digno y el salario digno señalado en el artículo 8 de este Código.

Esta Compensación económica es adicional, no será parte integrante de la remuneración y no constituye ingreso gravable para el régimen de seguro social, ni para el impuesto a la renta del trabajador, y será de carácter estrictamente temporal hasta alcanzar el salario digno.

TITULO III

De la Generación de un Sistema Integral de Innovación,
Capacitación Técnica y Emprendimiento

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento.- El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.

Art. 12.- Capital de Riesgo.- El Estado constituirá fondos de capital de riesgo con el aporte de recursos públicos para financiar las diferentes etapas del proceso de innovación, desde los ámbitos de la investigación y conocimiento, y productivo. Estos fondos podrán, a su vez, constituir fondos colectivos de inversión y fideicomisos que podrán invertir dentro y fuera del mercado de valores o aportar a fondos existentes, de conformidad a lo establecido en la Ley de Mercado de Valores y a las regulaciones que dicte la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Las inversiones y asignaciones de dichos fondos de capital de riesgo serán efectuadas en proyectos de investigación, incubación y productivos específicos, preferentemente de carácter innovador, que deberán ser temporales y previamente pactadas.

La asignación de recursos a través de los mecanismos previstos en este artículo y en el reglamento, requerirá de la emisión de un análisis de viabilidad del proyecto, realizado por personas naturales o jurídicas, especializadas.

La entrega de recursos podrá realizarse de conformidad a lo establecido en el artículo 104 del Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas. Las cuotas de los fondos colectivos podrán ser adquiridas tanto por el sector público como por el sector privado.

El control de la gestión del fondo de capital de riesgo estará a cargo de los organismos de control del Estado, en el ámbito de sus respectivas competencias, los que en sus acciones de supervisión y control deberán considerar la naturaleza del capital de riesgo.

Mediante decreto ejecutivo se determinará la institucionalidad y mecanismos de operación necesarios para la gestión de los fondos de capital de riesgo.

Nota: Artículo sustituido por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014 .

LIBRO II
DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS
INSTRUMENTOS

TÍTULO I
Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones
Productivas

Capítulo I
De las inversiones productivas

Art. 13.- Definiciones.- Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

- a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;
- b. Inversión Nueva.- Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código. Para los aspectos no tributarios previstos en este Código, se considera también inversión nueva toda aquella que se efectúe para la ejecución de proyectos públicos bajo la modalidad de asociación público-privada.
- c. 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.
- d. Inversión nacional.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas ecuatorianas, o por extranjeros residentes en el Ecuador, salvo que demuestren que se trate de capital no generado en el Ecuador; y,
- e. Inversionista nacional.- La persona natural o jurídica ecuatoriana, propietaria o que ejerce control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. También se incluyen en este concepto, las personas naturales o jurídicas o entidades de los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios ecuatorianos, propietarios o que ejercen control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. Las personas naturales ecuatorianas que gocen de doble nacionalidad, o los extranjeros residentes en el país para los efectos de este Código se considerarán como inversionistas nacionales.

No se considerará como inversión extranjera, aquella realizada por una empresa nacional o extranjera, cuyas acciones, participaciones, propiedad o control, total o mayoritario, le pertenezca a una persona natural o sociedad ecuatoriana.

Nota: Literal b) reformado por numeral 1 de Disposición Reformatoria Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

Art. 14.- Aplicación.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código podrán aplicarse a todas las inversiones extranjeras, siempre y cuando se cumplan los criterios de transparencia, sustancia económica y demás criterios establecidos por el Reglamento a esta Ley. El Reglamento regulará además los parámetros de

aplicación de los incentivos a todos los sectores.

Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Nota: Inciso segundo sustituido por artículo 37, numeral 1 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 15.- Organismo Competente.- El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.

Art. 16.- Modalidades de inversión.- Las modalidades de inversión y sus excepciones se establecerán en el Reglamento a esta normativa.

Art. ...- Contratos de inversión.- El estado ecuatoriano deberá pactar arbitraje nacional o internacional para resolver disputas generadas a través de contratos de inversión, de conformidad con la Ley.

Nota: Artículo agregado por artículo 37, numeral 2 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. ...- Arbitraje.- Para contratos de inversión que superen los diez millones de dólares de los Estados Unidos de América, el Estado deberá pactar arbitraje nacional o internacional en derecho, de conformidad con la ley.

En el caso en el que el Estado pacte arbitraje internacional en derecho, el contrato de inversión hará referencia a que toda controversia resultante de la inversión o del contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, será resuelta, a elección del reclamante, mediante arbitraje de conformidad con, entre otras, las siguientes reglas en vigor al momento de la promulgación de esta Ley: (i) Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI - Naciones Unidas administrado por la Corte Permanente de Arbitraje de la Haya (CPA); (ii) Reglamento de Arbitraje de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional con sede en París (CCI); o, (iii) Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial CIAC). Las reglas de arbitraje de emergencia no se aplicarán en ningún caso.

Nota: Artículo agregado por artículo 37, numeral 2 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Capítulo II Principios Generales

Art. 17.- Trato no discriminatorio.- Los inversionistas nacionales y extranjeros, las sociedades, empresas o entidades de los sectores cooperativistas, y de la economía popular y solidaria, en las que éstos participan, al igual que sus inversiones legalmente establecidas en el Ecuador, con las limitaciones previstas en la Constitución de la República, gozarán de igualdad de condiciones respecto a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones, y no serán objeto de medidas arbitrarias o discriminatorias. Las inversiones y los inversionistas extranjeros gozarán de protección y seguridades plenas, de tal manera que tendrán la misma protección que reciben los ecuatorianos dentro del territorio nacional.

El Estado en todos sus niveles de gobierno, en ejercicio de su plena potestad pública podrá otorgar tratamientos diferenciados, en calidad de incentivos, a favor de la inversión productiva y nueva, los que serán otorgados en función de sectores, ubicación geográfica u otros parámetros que éstas deberán cumplir, según los términos previstos en este Código y su Reglamento.

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.

Los entes gubernamentales promocionarán de manera prioritaria la atracción de la inversión extranjera directa según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda de Transformación Productiva, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados. Adicionalmente, las inversiones que se realicen en otros sectores de la economía, también gozarán de los beneficios de la política estatal de impulso productivo, en los términos de la presente normativa.

Art. 18.- Derecho de propiedad.- 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.

El Estado podrá declarar, excepcionalmente y de acuerdo a la Constitución, 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.

Capítulo III De los Derechos de los Inversionistas

Art. 19.- Derechos de los inversionistas.- Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

- a. La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley;
- b. El 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, según corresponda.
- e. Libre remisión de los recursos que se obtengan por la liquidación total o parcial de las empresas en las que se haya realizado la inversión extranjera registrada, o por la venta de las acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, una vez cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades del caso, conforme lo establecido en las normas legales;
- f. Libertad para adquirir, transferir o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley;
- g. Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazos;
- h. Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes; e,
- i. Acceso a los demás beneficios generales e incentivos previstos en este Código, otras leyes y normativa aplicable.

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.

Art. 21.- Normas obligatorias.- Los inversionistas nacionales y extranjeros y sus inversiones están sujetos, de forma general, a la observancia y fiel cumplimiento de las leyes del país, y, en especial, de las relativas a los aspectos laborales, ambientales, tributarios y de seguridad social vigentes.

TITULO II

Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular,
Solidaria y Comunitaria

Art. 22.- Medidas específicas.- El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia.

Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

- a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;
- b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros;
- c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;
- d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, mediana y gran empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias;
- e) Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

Los ministerios del ramo o secretarías nacionales que tengan como competencia el fomento de la economía popular, solidaria y comunitaria, presentarán al término del ejercicio económico anual, al ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, reportes sobre los recursos invertidos en programas de generación de capacidades, innovación, emprendimientos, tecnología, mejora de productividad, asociatividad, fomento y promoción de oferta exportable, comercialización, entre otros, con el objeto de potenciar este sector de la economía.

TITULO III

De los Incentivos para el Desarrollo Productivo

Capítulo I

Normas generales sobre Incentivos y Estímulos de
Desarrollo Económico

Art. 23.- De los incentivos.- Los incentivos de orden tributario que reconoce esta normativa se incorporan como reformas a las normas tributarias pertinentes, como consta en las disposiciones reformativas al final de este Código.

Art. 24.- Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional. Consisten en los siguientes:

- a. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
- b. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;
- c. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;
- d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;
- e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- f. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- g. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- h. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva; e,
- i. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los 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 según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores, la exoneración prevista para industrias básicas y la deducción del 100% adicional del costo o gasto de depreciación anual, de conformidad con la ley.

3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

4. Para proyectos públicos ejecutados en asociación público-privada: Las inversiones que se realicen en el contexto de la ejecución de proyectos públicos en la modalidad de asociación público-privada podrán obtener las exenciones al impuesto a la renta, al impuesto a la salida de divisas, a los tributos al comercio exterior y más beneficios previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno para este tipo de proyectos públicos de conformidad con los requisitos previstos en los capítulos II y III de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera.

Nota: Numeral 2 reformado por artículo 30 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Nota: Numeral 4 agregado por numeral 2 de Disposición Reformativa Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

Art. 25.- Del contenido de los contratos de inversión.- Por iniciativa del inversionista, se podrá suscribir contratos de inversión los mismos que se celebrarán mediante escritura pública, en la que se hará constar el tratamiento que se le otorga a la inversión bajo el ámbito de este Código y su Reglamento.

Se podrá establecer en los contratos de inversión, los compromisos contractuales que sean necesarios para el desarrollo de la nueva inversión, los mismos que serán previamente aprobados por el ente rector de la materia en que se desarrolle la inversión.

Los contratos de inversión podrán otorgar estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos, de acuerdo a las prerrogativas de este Código. De igual manera, detallarán los mecanismos de supervisión y regulación para el cumplimiento de los parámetros de inversión previstos en cada proyecto. El Consejo Sectorial de la Producción establecerá los parámetros que deberán cumplir las inversiones que soliciten someterse a este régimen.

Nota: Inciso segundo agregado por artículo 31 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

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.

Los contratos de inversión celebrados con ocasión del desarrollo de un proyecto público en asociación público-privada tendrán la misma vigencia del respectivo contrato de gestión delegada. La terminación del contrato de gestión delegada conlleva así mismo la del contrato de inversión sin que se requiera declaración o trámite adicional.

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.

Nota: Inciso segundo agregado por numeral 3 de Disposición Reformatoria Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

Capítulo ...

Incentivo de estabilidad tributaria en contratos de inversión

Nota: Capítulo y artículos agregados por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Art. ...- Ambito de aplicación.- Las sociedades que realicen inversiones para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala, de acuerdo a las condiciones que se establecen en el presente capítulo, tendrán derecho a beneficiarse de la estabilidad tributaria, durante el plazo de vigencia del contrato de inversión.

Dicha estabilidad tributaria también podrá ser concedida a petición de parte, en el contrato de inversión de las sociedades de otros sectores, incluyendo a las industrias básicas, que realicen inversiones productivas para el desarrollo del país, siempre que:

1. El monto de la inversión sea mayor a 100 millones de dólares;
2. Informe técnico realizado por el Ministerio con competencias en el ámbito de la inversión, sobre los beneficios económicos que reportará dicha inversión para el país;

3.Nota: Numeral derogado por disposición reformatoria primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 493 de 5 de Mayo del 2015 .

4.Nota: Numeral derogado por artículo 37, numeral 3 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Nota: Artículo agregado por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Nota: Numeral 4 reformado e inciso final derogado por disposición reformatoria primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 493 de 5 de Mayo del 2015 .

Nota: Inciso primero reformado por numeral 4 de Disposición Reformatoria Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

Art. ...- La tarifa aplicable de impuesto a la renta para sociedades que suscriban contratos de inversión que les concedan estabilidad tributaria, respecto de inversiones para la explotación de minería metálica a gran y mediana escala y las industrias básicas que adopten este incentivo, así como respecto de inversiones que contribuyan al cambio de la matriz productiva del país, será aquella general establecida para sociedades.

Nota: Artículo agregado por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405

de 29 de Diciembre del 2014 .

Nota: Artículo sustituido por artículo 3 numeral 1 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 150 de 29 de Diciembre del 2017 .

Art. ...- Alcance de la estabilidad tributaria.- La estabilidad tributaria, se limitará:

a) Para efectos de impuesto a la renta, la estabilidad se extenderá sobre todas las normas que permiten determinar la base imponible y la cuantía del tributo a pagar, vigentes a la fecha de suscripción del contrato de inversión. No aplicará sobre normas referentes a facultades, procedimientos, métodos y deberes formales que la administración tributaria emplee y establezca para el control y el ejercicio de sus competencias.

b) La estabilidad tributaria podrá hacerse extensiva al impuesto a la salida de divisas y otros impuestos directos nacionales, exclusivamente respecto de las tarifas y exenciones de cada impuesto, vigentes a la fecha de suscripción del contrato de inversión.

c) En el caso de las sociedades que realicen inversiones para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala, cuya producción se destine a la exportación, también podrán obtener estabilidad tributaria del impuesto al valor agregado, exclusivamente respecto de sus tarifas y exenciones.

Nota: Artículo agregado por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Art. ...- Vigencia.- El plazo de vigencia de la estabilidad tributaria será como máximo, el plazo del contrato de inversión suscrito, de conformidad con lo establecido en este Código.

Nota: Artículo agregado por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Art. ...- Pérdida del incentivo.- Cuando la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción tenga conocimiento del incumplimiento de los requisitos, montos y plazos para realizar la inversión, y/o los compromisos asumidos por el inversor en relación con el contrato de inversión, producido sin una causa justificada aparente, notificará este hecho al contribuyente y le concederá el término de 15 días para que presente las justificaciones correspondientes. En caso de no desvirtuarse estos hechos, la Secretaría notificará la pérdida del derecho a la estabilidad tributaria prevista en este capítulo.

Una vez suscrito un contrato de inversión que otorgue el derecho a beneficiarse de la estabilidad tributaria, el inversor no podrá renunciar al beneficio, el cual solo podrá darse por terminado por las causales previstas legalmente.

Nota: Artículo agregado por artículo 32 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Art. 27.- Resolución de conflictos.-Nota: Artículo derogado por Disposición Derogatoria Segunda de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 28.- De la aplicación de los incentivos.- La Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la producción coordinará con los organismos de control competente, la ejecución adecuada de los beneficios reconocidos para cada proyecto de inversión, sin que se pueda exigir a los inversionistas otros requisitos que los establecidos en esta legislación.

Art. 29.- Monitoreo.- El monitoreo del cumplimiento de las obligaciones asumidas por los inversionistas, sean legales o contractuales, estará a cargo de la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la producción.

El Servicio de Rentas Internas deberá enviar trimestralmente a la Secretaría Técnica un listado de

todas las empresas nuevas que hayan aplicado a los incentivos, para que dicha entidad elabore un registro electrónico con esta información.

La Secretaría Técnica, conjuntamente con el Servicio de Rentas Internas, podrá realizar controles para verificar el cumplimiento de los criterios que motivaron la aplicación del incentivo, relacionados con la inversión realizada. El reglamento establecerá los parámetros de ejecución de este monitoreo.

Si el beneficiario no cumple con lo requerido, la Secretaría Técnica remitirá para conocimiento del Consejo Sectorial de la producción un informe detallado, respecto a la gravedad de los incumplimientos identificados y que no hubieran sido subsanados, recomendando además la adopción de las sanciones pertinentes, dependiendo de la gravedad de tales incumplimientos.

Art. 30.- Inhabilidades especiales.- No podrán ser beneficiarios de los incentivos consagrados en esta normativa: El Presidente, el Vicepresidente de la República, los Ministros y Secretarios de Estado, y los servidores públicos de la entidad rectora de la política de la producción, ni directamente ni por interpuesta persona, aún cuando se trate de sociedades en las que tengan participación directa o indirecta en su capital, así como quienes hubieren tenido vinculación directa o indirecta en cualquier etapa del procedimiento de acceso a los incentivos o que tengan algún grado de responsabilidad en el procedimiento, y que, por sus actividades o funciones, se podría presumir razonadamente que cuentan con información privilegiada de estos procesos; así como los cónyuges de los dignatarios, funcionarios y empleados indicados anteriormente; y, quienes no se encuentren al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, laborales, ambientales y de seguridad social.

Capítulo II

De las infracciones y sanciones a los inversionistas

Art. 31.- Infracciones.- Constituyen causales de infracción en las que podrían incurrir los inversionistas que se beneficien de los incentivos que prevé esta normativa, las siguientes:

- a. Incumplimiento por parte de los inversionistas de efectuar oportunamente los aportes o adquisiciones a que se hayan comprometido, dentro del plazo previsto para el efecto en el respectivo proyecto de inversión;
- b. Retiro de la totalidad o parte de la inversión, siempre que esto implique incumplimiento de obligaciones legales o contractuales;
- c. Incumplimiento por parte de los inversionistas en ejecutar las condiciones mínimas de la inversión que hayan sido autorizadas dentro del plazo previsto para el efecto en el respectivo proyecto de inversión;
- d. Cesión de la inversión, sin cumplir con los requisitos y condiciones previstos reglamentariamente;
- e. Incumplimiento doloso comprobado por autoridad competente, de las leyes laborales, tributarias, de seguridad social o ambiental del país, y demás normas que regulan la inversión;
- f. Falsedad comprobada judicialmente en los documentos o información proporcionada, que sirvió de base para obtener los incentivos a la inversión;
- g. Impedir o dificultar las comprobaciones de los funcionarios de las entidades del Estado, competentes en esta materia, o recurrir a medios de cualquier clase para inducir a error a estas entidades o a sus funcionarios oficiales, con el objetivo de beneficiarse de los incentivos que reconoce este Código;
- h. Cohecho o intento de cohecho a los servidores públicos encargados del control y supervisión de los beneficios reconocidos por esta normativa, declarado judicialmente, sin perjuicio de la acción penal a que hubiere lugar; e,
- i. Que hayan sido beneficiados de los incentivos quienes estén prohibidos por ley.

Art. 32.- Revocatoria.- Sin perjuicio de las acciones civiles o penales a que hubiere lugar, la comisión de cualquiera de las causales establecidas en el artículo anterior, generará la revocatoria de los beneficios otorgados y dará derecho para que el Estado disponga el cobro de los tributos que se dejaron de percibir por efecto de la aplicación de los beneficios fiscales. La revocatoria prevista en este capítulo será dispuesta mediante resolución motivada del Comité Estratégico de Promoción y

Atracción de Inversiones.

El inversionista sancionado podrá apelar judicialmente las decisiones que le afecten, siguiendo los procedimientos legales correspondientes.

Nota: Artículo sustituido por artículo 37, numeral 4 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 33.- Si la causal de revocatoria fuera cualquiera de las establecidas en los literales e, f, g, h, i, del Art. 31, se determinará, adicionalmente, el reembolso de los incentivos recibidos y el pago de los tributos más los intereses correspondientes que se hubieren tenido que pagar, de no haber mediado el acceso a los incentivos tributarios que reconoce esta normativa, durante el período en que se incurrió en el incumplimiento; salvo circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor documentalmente acreditadas y aceptadas por el Consejo Sectorial de la Producción. Lo anterior, sin perjuicio del ejercicio de la facultad determinadora de la Administración Tributaria de conformidad con la ley.

TITULO IV

Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Capítulo I

Del objeto y constitución de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Art. 34.- El Gobierno nacional podrá autorizar el establecimiento de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se asienten nuevas inversiones, con los incentivos que se detallan en la presente normativa; los que estarán condicionados al cumplimiento de los objetivos específicos establecidos en este Código, de conformidad con los parámetros que serán fijados mediante norma reglamentaria y los previstos en los planes de ordenamiento territorial.

Art. 35.- Ubicación.- Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico se instalarán en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, considerando condiciones tales como: preservación del medio ambiente, territorialidad, potencialidad de cada localidad, infraestructura vial, servicios básicos, conexión con otros puntos del país, entre otros, previamente determinadas por el organismo rector en materia de desarrollo productivo, y en coordinación con el ente a cargo de la planificación nacional y estarán sujetas a un tratamiento especial de comercio exterior, tributario y financiero.

Art. 36.- Tipos.- Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico podrán ser de los siguientes tipos:

- a. Para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación. En estas zonas se podrá realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad, mejoramiento ambiental sustentable o energético;
- b. Para ejecutar operaciones de diversificación industrial, que podrán consistir en todo tipo de emprendimientos industriales innovadores, orientados principalmente a la exportación de bienes, con utilización de empleo de calidad. En estas zonas se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo, tales como: transformación, elaboración (incluidos: montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) y reparación de mercancías (incluidas su restauración o acondicionamiento), de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones principalmente; y,
- c. Para desarrollar servicios logísticos, tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías; así como el mantenimiento o reparación de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías. De manera preferente, este tipo de zonas se establecerán dentro de o en forma adyacente a puertos y aeropuertos, o en zonas fronterizas. El exclusivo almacenamiento de carga o acopio no podrá ser

LEXISFINDER

autorizado dentro de este tipo de zonas.

Los servicios logísticos estarán orientados a potenciar las instalaciones físicas de puertos, aeropuertos y pasos de frontera, que sirvan para potenciar el volumen neto favorable del comercio exterior y el abastecimiento local bajo los parámetros permitidos, en atención a los requisitos establecidos en el Reglamento de este Código.

Los bienes que formen parte de estos procesos servirán para diversificar la oferta exportable; no obstante, se autorizará su nacionalización para el consumo en el país en aquellos porcentajes de producción que establezca el reglamento al presente Código. Estos límites no se aplicarán para los productos obtenidos en sectores económicos determinados como industrias básicas y procesos de transferencia de tecnología y de innovación tecnológica.

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las zonas especiales podrán operar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas, o podrán diversificar sus operaciones en el mismo territorio con operaciones de varias de las tipologías antes indicadas, siempre que se justifique que la variedad de actividades responde a la facilitación de encadenamientos productivos del sector económico que se desarrolla en la zona autorizada; y que, la ZEDE cuente dentro de su instrumento constitutivo con la autorización para operar bajo la tipología que responde a la actividad que se desea instalar.

d) Para servicios turísticos.- Podrá autorizarse el establecimiento de zonas especiales de desarrollo económico para la prestación de servicios turísticos, únicamente para el desarrollo de proyectos turísticos según la política pública de priorización de cantones o regiones que dicte para el efecto el Consejo Sectorial de la Producción. Las ZEDE de este tipo no podrán desarrollar las actividades de las tipologías detalladas en los literales a), b) y c) del presente artículo.

Nota: Literal c. reformado por artículo 33 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Nota: Literal d) agregado por artículo 37, numeral 5 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 37.- Control aduanero.- Las personas y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE, así como los límites, puntos de acceso y de salida de las zonas especiales de desarrollo económico deberán estar sometidos a la vigilancia de la administración aduanera. El control aduanero podrá efectuarse previo al ingreso, durante la permanencia de las mercancías en la zona o con posterioridad a su salida. Los procedimientos que para el control establezca la administración aduanera, no constituirán obstáculo para el flujo de los procesos productivos de las actividades que se desarrollen en las ZEDE; y deberán ser simplificados para el ingreso y salida de mercancías en estos territorios.

Art. 38.- Acto administrativo de establecimiento.- Las zonas especiales de desarrollo económico se constituirán mediante resolución del Consejo Sectorial de la Producción, teniendo en cuenta el potencial crecimiento económico de los territorios, sobre la base de los requisitos y formalidades que se determinarán en el Reglamento a este Código y en la normativa que dicte para el efecto el ente rector en esta materia.

La resolución que declare la constitución de una zona especial de desarrollo económico tendrá un periodo mínimo de vigencia de 20 años, pudiendo la autoridad fijar un plazo mayor según el proyecto de desarrollo de la zona especial. Además, podrá prorrogar el plazo las veces que considere convenientes, según los planes de desarrollo previstos. Sin embargo, el otorgamiento de los beneficios por instalarse en una zona especial de desarrollo económico estará sujeto a los plazos previstos en la Ley y los plazos de autorización que conceda el Consejo Sectorial de la Producción. La autorización o calificación solo podrá ser revocada antes del plazo establecido por haberse verificado alguna de las infracciones que generan la revocatoria en el presente Código.

Nota: Artículo sustituido por artículo 37, numeral 6 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 39.- Rectoría pública.- Serán atribuciones del Consejo Sectorial de la producción, para el establecimiento de las ZEDE, las siguientes:

- a. Dictar las políticas generales para el funcionamiento y supervisión de las ZEDE;
- b. Autorizar el establecimiento de zonas especiales de desarrollo económico que cumplan con los requisitos legales establecidos;
- c. Calificar y autorizar a los administradores y operadores de las ZEDE;
- d. Absolver las consultas que se presentaren respecto de la aplicación de este Código en cuanto a las zonas especiales de desarrollo;
- e. Aplicar las sanciones que fija esta normativa a las empresas administradoras y operadoras que incumplieren las disposiciones establecidas para su operatividad;
- f. Establecer los requisitos generales y específicos, incluidos los de origen y valor agregado nacional, para que un producto transformado, elaborado (que incluye su montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) o reparado (que incluye su restauración o acondicionamiento) dentro de una Zona Especial de Desarrollo Económico pueda ser nacionalizado, con o sin el pago total o parcial de aranceles. Para efectos de establecer dicho procedimiento se considerará el valor en aduana de la mercancía a nacionalizarse, debiendo descontarse el valor agregado nacional y/o el valor de los bienes nacionales o nacionalizados que se hayan incorporado en el proceso productivo del bien a nacionalizarse, el cumplimiento de las normas de origen de productos nacionales de exportación, entre otros, de ser pertinente. Este procedimiento será exclusivo para el cálculo de los derechos arancelarios. Para efectos de la liquidación y cobro del impuesto al valor agregado se seguirá el procedimiento establecido por el Servicio de Rentas Internas;
- g. En coordinación con el organismo encargado del ambiente, verificar que la gestión de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico no produzca impactos ambientales que afecten gravemente a la región; y,
- h. Las demás que establezca el reglamento a este Código.

Para efectuar la supervisión y control operativo del funcionamiento y cumplimiento de los objetivos de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, el Ministerio responsable del fomento industrial establecerá una unidad técnica operativa, que será la autoridad ejecutora de las políticas que establezca el Consejo Sectorial de la producción, en relación a las ZEDE.

Art. 40.- Solicitud de ZEDE.- La constitución de una zona especial de desarrollo económico podrá solicitarse por parte interesada, a iniciativa de instituciones del sector público o de gobiernos autónomos descentralizados. La inversión que se utilice para el desarrollo de estas zonas puede ser pública, privada o mixta. De igual manera, tanto la empresa administradora como los operadores que se instalen en dichas zonas pueden ser personas naturales o jurídicas: privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras.

A efectos de evaluar la conveniencia de autorizar el establecimiento de una Zona Especial de Desarrollo Económico, se exigirá una descripción general del proyecto, que incluirá los requisitos que establezca el reglamento de esta normativa.

No podrá crearse una ZEDE en espacios que sean parte del Sistema Nacional de Areas Protegidas, o del Patrimonio Forestal del Estado, o que se haya declarado Bosques o Vegetación Protectores o sean ecosistemas frágiles.

En la autorización para operar la ZEDE se podrán detallar los incentivos que apliquen en cada caso particular, tanto para administradores como para operadores.

Capítulo II
De los Administradores y Operadores de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Art. 41.- Administradores de ZEDE.- Las personas jurídicas privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras, que lo soliciten, podrán constituirse en administradores de zonas especiales de desarrollo económico, siempre que obtengan la autorización para desarrollar una de las actividades descritas en el Art. 36 del presente Código. Su función será el desarrollo, la administración y el control operacional de la ZEDE, de conformidad con las obligaciones que establece el reglamento a este Código y las que determine el Consejo Sectorial de la Producción.

Las atribuciones y procesos de control que deberán cumplir los administradores estarán determinados en el reglamento a este Código y en la normativa que expida la institucionalidad que ejerce la rectoría sobre las Zonas Especiales de Desarrollo Económico.

Nota: Artículo sustituido por artículo 37, numeral 7 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. 42.- Operadores de ZEDE.- Los operadores son las personas naturales o jurídicas, públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y calificadas por el Consejo Sectorial de la producción, que pueden desarrollar las actividades autorizadas en estas zonas delimitadas del territorio nacional.

Los operadores de las zonas especiales de desarrollo económico podrán realizar exclusivamente las actividades para las cuales fueron autorizados en la correspondiente calificación, en los términos de este código, su Reglamento de aplicación, la legislación aduanera en lo que corresponda, y la normativa expedida por el Consejo Sectorial de la producción.

Igualmente observarán que sus actividades cumplan con los parámetros de la normativa laboral y ambiental, nacional e internacional, con procesos de licenciamiento ambiental de ser así necesario y con la transferencia de tecnologías y capacitación al personal nacional.

Art. 43.- Prohibición de vinculación.- Los administradores no podrán ostentar simultáneamente la calificación de operador, ni tendrán ninguna vinculación económica o societaria con los demás operadores de la ZEDE, bajo pena de revocación, excepto en el caso de que el administrador sea una empresa pública o de economía mixta.

Exceptúese de esta prohibición a los administradores y operadores de las zonas especiales de desarrollo económico del tipo tecnológico, cuando se trate de entidades del sector público.

Nota: Artículo reformado por artículo 34 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 405 de 29 de Diciembre del 2014 .

Nota: Inciso segundo agregado por Disposición Reformatoria Segunda, numeral 2.3 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 899 de 9 de Diciembre del 2016 .

Art. 44.- Servicios de apoyo.- Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que desee establecerse en una Zona Especial de Desarrollo Económico para brindar servicios de apoyo o soporte a los operadores instalados en la zona autorizada, deberá presentar su solicitud a la empresa administradora respectiva, quien aprobará o negará su pedido previo dictamen favorable de Unidad Técnica - Operativa, responsable de la supervisión y control de las ZEDE.

Las empresas que se instalen para brindar servicios de apoyo a los operadores de una Zona Especial de Desarrollo Económico, deberán cumplir con todas las normas de seguridad y de control que se deriven del presente Código, su reglamento, así como de las directrices que emita el Consejo Sectorial de la producción. En el caso de instituciones del sistema financiero privado, nacional o extranjero, deberán obtener la autorización de la Superintendencia de Bancos, que fijará los requisitos que deban cumplir estas empresas.

Art. 45.- Responsabilidad.- Los operadores y el administrador de la Zona Especial de Desarrollo

Económico serán solidariamente responsables respecto al ingreso, tenencia, mantenimiento y destino final de toda mercancía introducida o procesada en las zonas autorizadas, y responderán legalmente por el uso y destino adecuado de las mismas. La responsabilidad solidaria establecida opera sobre las obligaciones tributarias aduaneras incumplidas, y sobre las sanciones pecuniarias que se impongan por infracciones cometidas, reconocidas en este Código y en su Reglamento de aplicación.

Art. 46.- Del tratamiento aduanero y de comercio exterior.- Por tratarse de una estructura jurídica de excepción, las zonas especiales de desarrollo económico gozarán del tratamiento de destino aduanero que les otorga el régimen legal aduanero, con la exención del pago de los tributos al comercio exterior excepto tasas por servicios aduaneros, de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, para el cumplimiento de los procesos autorizados, tanto para administradores como para operadores. Los procedimientos para ingreso y salida de mercancías de las ZEDE, así como el uso de los desperdicios, mermas y sobrantes, su posible nacionalización, re-exportación o destrucción de mercancías en estado de deterioro, serán regulados en el reglamento al presente Código.

Para efectos de operatividad aduanera, el reglamento al presente Código establecerá los parámetros en los que el ingreso de una mercancía a una zona especial de desarrollo económico se considere una exportación, y, a su vez, cuando el ingreso al territorio aduanero nacional de un bien que proviene de una zona autorizada se considera una importación.

Nota: Inciso primero reformado por Disposición Reformatoria Segunda, Numeral 2.2 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 899 de 9 de Diciembre del 2016 .

Art. (...)- Tributos al comercio exterior en la etapa de diseño y construcción en ZEDES.- Las personas naturales o jurídicas que suscriban contratos de ingeniería, procura y construcción ("IPC") con operadores o administradores de Zonas Especiales de Desarrollo Económico, gozarán de los mismos beneficios que gozan los contratantes en materia de importaciones, siempre que se destinen a la ejecución de estos contratos y que se mantengan en la ZEDE.

Nota: Artículo agregado por numeral 5 de Disposición Reformatoria Primera de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 652 de 18 de Diciembre del 2015 .

Art. 47.- Ingreso a otro régimen.- Los bienes de capital ingresados al país por medio de un régimen aduanero suspensivo o liberatorio del pago de tributos al comercio exterior, podrán finalizar su régimen con la reexportación del bien a una zona especial de desarrollo económico, siempre que un operador haya solicitado su ingreso respectivo para utilizarlos en las actividades autorizadas.

Art. 48.- Valoración de bienes de capital.- Los bienes de capital de origen extranjero utilizados en una zona autorizada, para efectos de su nacionalización, serán valorados considerando el estado en que se encuentren al momento de realizar el trámite de la declaración a consumo.

Capítulo III De las infracciones y sanciones a las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Art. 49.- Infracciones.- Las infracciones por incumplimiento a lo prescrito en materia de ZEDE se calificarán en leves y graves. Las sanciones previstas en esta materia serán aplicadas por la Unidad Técnica Operativa de control de zonas especiales o por el Consejo Sectorial de la producción, de acuerdo a sus competencias; y tomando en consideración la gravedad y las consecuencias del hecho u omisión realizado, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar.

Art. 50.- Infracciones leves.- Son infracciones leves sancionadas con amonestación por escrito o multa, las siguientes:

a. El incumplimiento de las obligaciones del administrador que consten en la autorización y que no constituyan infracciones graves;

b. Cuando el operador no informe a la empresa administradora de la entrada, uso y salida de todos los bienes e insumos para ser elaborados, transformados, procesados, comercializados o consumidos; así como de la utilización de mano de obra y la venta de divisas que realicen en el país, dentro de los plazos previstos en el reglamento;

c. Por no presentar en los plazos previstos los reglamentos internos para el funcionamiento de cada ZEDE;

d. Cuando las administradoras no lleven mediante sistemas informáticos organizados, comunicados en línea con el Servicio de Rentas Internas, el Servicio de Aduanas del Ecuador y la ZEDE, la siguiente información:

1. Los ingresos y egresos de mercancías de la ZEDE, con identificación del origen y del destino;
2. Los cuadros de integración de las materias primas que van a ser convertidas en productos intermedios o finales en las ZEDE;
3. Las operaciones de procesamiento parcial a las que se refiere la normativa legal;
4. Los cambios de régimen que se autoricen;
5. Los inventarios de sus operadores;
6. Las transacciones libres de impuestos realizadas; y,
7. Las ventas realizadas dentro del territorio de la ZEDE, con la identificación de los compradores.

e. Inobservancia de los procedimientos establecidos para el ingreso y salida de mercancías de la ZEDE;

f. Por incumplimiento de los cronogramas de avance de obra, equipamiento e inversión, que deberán ser cumplidos en los tiempos propuestos en los documentos que sirvieron de base para la calificación de un operador en la ZEDE o para el otorgamiento de la autorización como administrador; y,

g. El incumplimiento a cualquier otra norma reglamentaria no prevista como infracción grave.

Art. 51.- Infracciones graves.- Constituyen infracciones graves aquellas conductas que hacen presumir un actuar inexcusablemente falto de diligencia y cuidado; y, aquellas en las que hubiese reincidencia en una falta leve.

Son infracciones graves sancionadas con suspensión, cancelación de la calificación de operador o revocatoria de la autorización, según corresponda, las siguientes:

- a. El incumplimiento de cualquiera de los objetivos señalados en la autorización de las zonas especiales de desarrollos económicos señalados en este Código;
- b. El incumplimiento a la prohibición de no vinculación prevista para administradores y operadores;
- c. Cuando la administradora no verifique y controle las actividades de sus operadores, utilizando para ello los mecanismos legales establecidos en el presente Código, su reglamento y demás normas aplicables, informando de las infracciones a los organismos pertinentes, a fin de adoptar las medidas administrativas y legales del caso;
- d. La negativa a admitir inspecciones, verificaciones o auditorías por parte de los órganos competentes de las ZEDE o acordadas en cada caso por la administración competente, o la obstrucción a su práctica;
- e. El ingreso a la ZEDE de mercancías tales como: armas, explosivos y municiones; estupefacientes de cualquier naturaleza; y, productos que atenten contra la salud, el medio ambiente y la seguridad o moral públicas, que no cuenten con autorización expresa de la autoridad de la unidad técnica operativa de ZEDE, sin perjuicio de las acciones penales y civiles que estas infracciones impliquen; y,
- f. Cuando las actividades que realicen los operadores produzcan daño ambiental o incurran en incumplimiento del Plan de Manejo Ambiental, en caso de existir.

La comisión de cualquiera de estas causales, así como la reincidencia de una falta leve, se sancionará con multa económica o la suspensión del administrador u operador hasta por el plazo de

tres meses. En caso de reincidencia, se los sancionará con la cancelación de la calificación de operador o revocatoria de la autorización, según se trate de una administradora u operador.

La aplicación de las sanciones previstas para las infracciones descritas, se entenderán sin perjuicio de otras responsabilidades legalmente exigibles.

Art. 52.- Sanciones.- Los administradores u operadores de zonas especiales de desarrollo económico serán sancionados por las infracciones que contempla este capítulo, dependiendo de la gravedad de cada caso, con:

Para las infracciones leves:

- a. Amonestación por escrito; y,
- b. Multa cuyo valor será de un mínimo de diez y un máximo de cien salarios básicos unificados para el trabajador en general.

Para las infracciones graves:

- a. Multa cuyo valor será de un mínimo de cincuenta y un máximo de doscientos salarios básicos unificados para el trabajador en general;
- b. Suspensión de la autorización otorgada para desarrollar sus actividades, por un plazo de hasta tres meses;
- c. Cancelación definitiva de la calificación de operador dentro de la respectiva zona especial de desarrollo económico; y,
- d. Revocatoria de la autorización de una zona especial de desarrollo económico.

En el caso de daño ambiental, los responsables, además de las sanciones establecidas, estarán obligados a realizar el proceso de remediación de conformidad con la normativa ambiental vigente, en apego a las normas de la Constitución y la Ley.

Las sanciones previstas para las infracciones leves podrán ser adoptadas por la unidad competente para el control operativo de las zonas especiales. Las sanciones previstas para las infracciones graves serán adoptadas por el Consejo Sectorial de la producción. Para la aplicación de las sanciones detalladas en este artículo, deberá instaurarse previamente el respectivo proceso administrativo, cuyo procedimiento será establecido en el Reglamento a este Código. La suspensión de las autorizaciones, la cancelación o la revocatoria conllevan la suspensión o terminación de los incentivos tributarios concedidos, por el mismo periodo de la sanción que se establezca.

LIBRO III

DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

TÍTULO I

Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Capítulo I

Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales

prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Capítulo II

De los Organos de Regulación de las MIPYMES

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;
- b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;
- c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES y otros que se requiera para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;
- d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;
- e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;
- f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;
- g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;
- h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;
- i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,
- j. Las demás que establezca la Ley.

Nota: Literal c sustituido por numeral 2.4 de Ley No. 0 de Disposición Reformativa Segunda, publicada en Registro Oficial Suplemento 899 de 9 de Diciembre del 2016 .

Capítulo III

De los Mecanismos de Desarrollo Productivo

Art. 55.- Compras públicas.- Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- a. Establezcan criterios de inclusión para MIPYMES, en los procedimientos y proporciones establecidos por el Sistema Nacional de Contratación Pública;
- b. Otorquen todas las facilidades a las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar, de manera oportuna;
- c. Procurar la simplificación de los trámites para intervenir como proveedores del Estado; y,

d. Definan dentro del plan anual de contrataciones de las entidades del sector público, los bienes, servicios y obras que puedan ser suministrados y ejecutados por las MIPYMES.

El Instituto Nacional de Compras Públicas mantendrá un registro actualizado de las compras realizadas a la economía popular y solidaria y a las MIPYMES y divulgará estos beneficios a la ciudadanía, así como los planes futuros de compras públicas a efectuarse por el Estado y sus instituciones. Las mismas obligaciones y parámetros técnicos para las compras inclusivas se deberán aplicar para beneficiar a los actores de la economía popular y solidaria.

Art. ...- Incentivos a las nuevas inversiones productivas realizadas por micros, pequeñas y medianas empresas en el sector turístico.- Los emprendimientos turísticos de micro, pequeñas y medianas empresas, de turismo comunitario y/o asociativo, tendrán una exoneración de impuesto a la renta por 20 años. El Reglamento establecerá las condiciones y procedimiento para la aplicación de este incentivo.

Nota: Artículo agregado por artículo 37, numeral 8 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Art. ...- De las facilidades en comercio exterior para el turismo.- Para efectos de promover internacionalmente la imagen país, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, autorizadas por la autoridad nacional de turismo, podrán ingresar al país mercancías para el turismo con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, conforme lo estipula el reglamento.

Nota: Artículo agregado por artículo 37, numeral 8 de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 309 de 21 de Agosto del 2018 .

Capítulo IV Del Registro Unico de MIPYMES y Simplificación de Trámites

Art. 56.- Registro Unico de las MIPYMES.- Se crea el Registro Unico de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente.

Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector, de las MIPYMES que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código, para que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las MIPYMES.

Unicamente, para efectos de monitoreo de las políticas públicas que se implementen en este sector, el Ministerio administrador del Registro, podrá solicitar a las MIPYMES que consten en la base de datos, información relacionada con su categorización, en los términos que se determinará en el reglamento.

TITULO II De la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción

Art. 57.- Democratización productiva.- En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la

desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y al micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado.

El Estado promoverá políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.

Art. 58.- De la implementación de procesos de Democratización de la transformación productiva.- El Consejo Sectorial de la Producción diseñará y vigilará la efectiva implementación de la política de democratización de la transformación productiva, a través del diseño e implementación de programas específicos que permitan el acceso efectivo a los factores de producción como la tierra y el capital, entre otros.

Art. 59.- Objetivos de democratización.- La política de democratización de la transformación productiva tendrá los siguientes objetivos:

- a. Fomentar y facilitar el acceso de los ciudadanos ecuatorianos a la propiedad y transformación de los medios productivos;
- b. Facilitar la ciudadanización de empresas, a través del diseño e implementación de herramientas que permitan el acceso de ciudadanos a las acciones de empresas en manos del Estado;
- c. Apoyar el desarrollo de la productividad de las MIPYMES, grupos o unidades productivas organizadas, por medio de la innovación para el desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados y nuevos procesos productivos;
- d. Fomentar el cumplimiento de las éticas empresariales que promueve el Gobierno Nacional, a través de la creación de un sello de gestión de reconocimiento público, que permita alentar e incentivar a las empresas que realizan sus actividades respetando el medio ambiente; cumpliendo con sus empleados y trabajadores en sus obligaciones laborales y de seguridad social; y, con la comunidad, con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias, conforme a la legislación aplicable;
- e. Apoyar el desarrollo de procesos de innovación en las empresas ecuatorianas, a través del diseño e implementación de herramientas que permitan a las empresas ser más eficientes y atractivas, tanto en el mercado nacional como en el internacional;
- f. Incentivar y atraer inversiones que generen desarrollo local y territorial, mayores encadenamientos productivos con equidad, una inserción estratégica en el mercado internacional, empleo de calidad, innovación tecnológica y democratización del capital;
- g. La territorialidad de las políticas públicas;
- h. Promover la desconcentración de factores y recursos productivos;
- i. Implementar medidas dirigidas especialmente a las y los agricultores familiares, mujeres y comunidades pueblos y nacionalidades para erradicar la desigualdad y la discriminación;
- j. Incentivar la redistribución y eliminación de desigualdades en el acceso a los factores de producción, entre los sectores discriminados;
- k. Promover medidas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción;
- l. Fomentar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción;
- m. Apoyar el fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética que genere empleo y valor agregado; y,
- n. Desarrollar servicios financieros públicos para la democratización del crédito que faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas, especialmente de los grupos tradicionalmente excluidos de estos servicios financieros.

Las iniciativas que se buscan fomentar con estos mecanismos serán aquellas que realicen transformación productiva y agregación de valor. El reglamento a este Código establecerá los parámetros técnicos y requisitos que deberán cumplir los particulares y las empresas que se

involucren en estos procesos.

Art. 60.- De los incentivos para la apertura del capital empresarial.- Para el cumplimiento de los objetivos señalados en el artículo anterior, el organismo rector en materia de política de desarrollo productivo, impulsará y vigilará, en coordinación con el Servicio de Rentas Internas, el Ministerio rector de la política laboral, la Superintendencia de Compañías, la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre otras entidades gubernamentales, la implementación de los siguientes mecanismos:

- a. Diversificación de la participación accionaria de empresas en las que el Estado sea propietario exclusivo o de una parte del capital social, a favor de los trabajadores de dichas empresas. La adquisición de los paquetes accionarios se podrá realizar a través de los mecanismos del sistema nacional de mercado de valores u otros mecanismos reconocidos por la ley. Este mecanismo no es aplicable para las empresas públicas;
- b. El Estado podrá invertir, temporalmente, en el capital de las empresas de transformación productiva, privadas o mixtas, para, posteriormente, financiar a los trabajadores en la compra de sus paquetes accionarios, con créditos y programas de financiamiento preferenciales; y,
- c. Impulsará la apertura del capital de las empresas privadas, a favor de los trabajadores de dichas empresas, a través de la aprobación de los incentivos fiscales y financieros que se crean en este Código.

El reglamento a este Código establecerá los parámetros que deberán cumplir las empresas y los trabajadores que participen en los procesos de apertura de capital de empresas, de manera especial, los mecanismos que limiten la vinculación entre los participantes y cualquier acto de simulación de la masificación del capital empresarial. De igual manera, se establecerán las facultades especiales de las autoridades competentes para garantizar la transparente difusión de estos procesos a la sociedad en general y la evaluación adecuada de los objetivos alcanzados por los mismos.

Capítulo I De la Tierra

Art. 61.- Del acceso a la tierra y de su fomento integral.- El Estado, a través de sus órganos gubernamentales competentes, fomentará y facilitará el acceso a la tierra a las familias y comunidades campesinas carentes de ella, dándoles preferencia en los procesos de redistribución de la tierra, mediante mecanismos de titulación, transferencia de tierras estatales, mediación para compra venta de tierras disponibles en el mercado, reversión, u otros mecanismos establecidos en la Constitución y la Ley. Para garantizar que estas acciones redunden en mejoras de productividad y de acceso a mercados, se realizarán también las siguientes actividades:

- a. Incentivará mecanismos de comercialización alternativos para que, a la vez que se procura el mejoramiento de los ingresos de las familias campesinas productoras, se garantice el abastecimiento de los mercados locales y regionales;
- b. Apoyará la soberanía alimentaria del país, por medio del fomento a la producción de alimentos para el consumo nacional, incentivando además de la productividad, la producción de bienes que favorezcan la nutrición adecuada de las familias ecuatorianas, especialmente de la niñez; y,
- c. Promoverá prácticas productivas que aseguren la conservación y manejo sustentable de la tierra, en especial de su capa fértil que prevenga su degradación, en particular la provocada por la contaminación y erosión.

Los recursos para estos programas se asignarán anualmente del presupuesto general del Estado.

Capítulo II Del financiamiento y del capital

Art. 62.- Acceso a la banca pública.-

Nota: Artículo derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de

Septiembre del 2014 .

Art. 63.- Registro.- Las entidades financieras, públicas y privadas, obligatoriamente, crearán y mantendrán un registro de las operaciones para las empresas calificadas como MIPYMES y reportarán periódicamente al órgano ejecutor de las políticas de MIPYMES.

Art. 64.- Garantías.- La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Art. 65.- Fondo Nacional de Garantías.-

Nota: Artículo derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014 .

Art. 66.- Normativa para MIPYMES.- La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores. Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las MIPYMES.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento.- La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema.

Nota: Inciso primero reformado y segundo derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014 .

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión.- Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo.

TITULO III

Del Desarrollo Territorial Equitativo

Art. 69.- Priorización territorial.- La transformación productiva buscará dinamizar todos los territorios del país; no obstante, se priorizará la inversión pública en desarrollo productivo en las zonas económicamente deprimidas, tomando en cuenta factores como: altos índices de desempleo, necesidades básicas insatisfechas, entre otros; los mismos que serán determinados conjuntamente con la Secretaría Nacional de Planificación, el Consejo Sectorial de la Producción y los Gobiernos Autónomos Descentralizados. Estos organismos evaluarán y monitorearán el cumplimiento de esta política.

Art. 70.- La Secretaría Nacional de Planificación, el Consejo Sectorial de la Producción y los Gobiernos Autónomos Descentralizados podrán definir políticas para impulsar mecanismos de promoción del desarrollo económico endógeno de los territorios, y de integración con el mercado nacional e internacional.

LEY DE APP (LEY DE INCENTIVOS PARA ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS)

REGLAMENTO LEY DE INCENTIVOS PARA ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS

Decreto Ejecutivo 1040
Registro Oficial 786 de 29-jun.-2016
Estado: Vigente

No. 1040

Rafael Correa Delgado
PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

Considerando:

Que la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, está en vigencia desde su publicación en el Registro Oficial, Suplemento No. 652, de 18 de diciembre de 2015;

Que el artículo 147, numeral 13, de la Constitución de la República, establece que son atribuciones y deberes del Presidente de la República, entre otros, "expedir los Reglamentos necesarios para la aplicación de las leyes, sin contravenir las ni alterarlas, así como los que convengan a la buena marcha de la administración";

Que en los artículos 4 y 5 de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, se crea el Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas, como un órgano colegiado de carácter intersectorial de la Función Ejecutiva, encargado de la coordinación y articulación de políticas, lineamientos y regulaciones vinculados a las asociaciones público-privadas, y se determina su conformación;

Que mediante Decreto Ejecutivo No. 582, publicado en el Registro Oficial No. 453 del 6 de marzo de 2015, se expidió el Reglamento del Régimen de Colaboración Público-Privada, el cual debe compaginarse con los principios e incentivos previstos en la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera; y,

En ejercicio de la atribución conferida por el número 13 del artículo 147 de la Constitución, expide el siguiente.

Reglamento General de Aplicación de la Ley Orgánica de Incentivos Para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera

Art. 1.- Objeto y ámbito.- Este Reglamento tiene por objeto establecer las disposiciones necesarias para la aplicación de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público Privadas y la Inversión Extranjera, en adelante Ley APP. Los temas que no cubra este Reglamento se complementarán con las resoluciones que emanen del Comité Interinstitucional.

Art. 2.- De los procesos simplificados de aprobación de proyectos.- Es atribución del Comité Interinstitucional de APP, además de las establecidas en la ley, aprobar los proyectos públicos bajo la modalidad de Asociación Público-Privada, con procesos simplificados, sobre la base de los estudios realizados por la entidad delegante correspondiente, de conformidad con este Reglamento, las Resoluciones, las guías generales o específicas, notas técnicas que para el efecto emita el Comité APP.

Art. 3.- De la Secretaría Técnica.- La Secretaría Técnica será un órgano de apoyo institucional técnico, legal y administrativo del Comité APP. Para ser Secretario Técnico se requerirá estar en

ejercicio de los derechos de participación, contar con un título académico de tercer nivel en derecho o economía, u otras profesiones afines y tener al menos cinco años de ejercicio profesional.

Además de las atribuciones establecidas en la ley y en la normativa que emita el Comité APP, la Secretaría Técnica podrá requerir información a la entidad delegante acerca de la utilización del componente nacional, transferencia de tecnología y la contratación de talento humano nacional del proyecto público.

Art. 4.- Elementos esenciales mínimos de los proyectos APP.- Todos los proyectos APP y los contratos APP que de ellos emanen, deberán contener como elementos esenciales mínimos, los siguientes:

- a. Distribución adecuada de riesgos;
- b. Un gestor privado claramente identificado;
- c. Un esquema de obligaciones bilaterales de largo plazo;
- d. Indicadores de desempeño, niveles de servicio u otros equivalentes con énfasis en la calidad del servicio a los usuarios;
- e. La forma de contraprestación establecida al gestor privado, que podrá ser a través de tarifas pagadas por los destinatarios, pagos diferidos del sector público, una combinación de ambas u otras que establece la Ley APP;
- f. Combinación total o parcial de las etapas de planificación, diseño, construcción, financiamiento, comercialización, operación o mantenimiento, en función de lo establecido en el artículo 14 de la Ley APP;
- g. El régimen de incentivos y beneficios aprobados por el Comité Interinstitucional; y,
- h. La determinación de los aspectos regulatorios sectoriales específicos, que se encuentran sometidos a la garantía de estabilidad jurídica, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 de la Ley APP.

Art. 5.- Integralidad de los proyectos.- Los proyectos a ejecutarse bajo la modalidad APP serán preferentemente integrales, procurando que el gestor privado se encargue de las diferentes etapas de ejecución del proyecto. Sin perjuicio de lo anterior, excepcionalmente, las etapas de ejecución de un proyecto APP podrán dividirse y adjudicarse por separado, con preferencia por operadores especializados, siempre que dicha división resulte más eficiente para los fines estatales y cumpla con los principios y regulaciones de la Ley APP y este Reglamento.

La responsabilidad sobre el contenido y veracidad de los informes presentados al Comité APP es de cada entidad delegante.

Art. 6.- De la estructuración de los proyectos APP. El Comité Interinstitucional deberá emitir una resolución de carácter general que regule el procedimiento de aprobación de los proyectos, así como establecerá los parámetros objetivos de valoración de los incentivos solicitados, los plazos que deben cumplirse, y, en general, todo aspecto que requiera una regulación especial.

Las iniciativas privadas se estructurarán de acuerdo al procedimiento previsto en los artículos correspondientes del Decreto Ejecutivo No. 582 y, en base a otras regulaciones que para el efecto pueda emitir el Comité APP.

Todo contrato de gestión delegada deberá observar lo previsto en el artículo 13 de la Ley APP.

Art. 7.- Características específicas aplicables a la iniciativa privada.- En los proyectos de iniciativa privada, además de los requisitos que se establezcan en las resoluciones que dicte el Comité APP, se podrá establecer lo siguiente:

1. Monto mínimo de reembolso a favor del proponente privado que no resultare adjudicatario; el valor del reembolso no será inferior al costo de los estudios realizados para la estructuración del proyecto. En el caso de que el proponente privado resultare adjudicatario no tendrá derecho a ser



No imprimir este documento a menos que sea absolutamente necesario



reembolsado;

2. Bonificación adicional para la calificación de la Oferta Económica del proponente, que implica adicionar un porcentaje al proceso de calificación, dependiendo del monto de la inversión inicial del proyecto;

3. Reconocimiento del derecho del proponente privado a mejorar la oferta cuando se hayan presentado otros oferentes en el concurso público; y,

4. Reconocimiento del derecho de los proponentes privados a requerir respuesta del Comité APP, en el caso que la entidad pública delegante no se pronuncie dentro de algún plazo referido en el procedimiento de aprobación de las iniciativas públicas o privadas.

Art. 8.- Modificación de contratos APP.- La entidad pública delegante y el gestor privado podrán modificar de común acuerdo las características de las obras y servicios contratados, con el objeto de incrementar los niveles de servicio y estándares técnicos establecidos en el contrato APP, con las limitaciones establecidas en la normativa emitida por Comité Interinstitucional.

El procedimiento y formalidades que deberán cumplir las modificaciones de obras y servicios, así como su cálculo, límite máximo y cualquier otra regulación necesaria para su cabal ejecución, serán objeto de resoluciones de carácter general emitidas por el Comité Interinstitucional.

Art. 9.- Sistemas de compensación.- Las bases podrán contemplar mecanismos de compensación para las distintas causales de terminación anticipada de los contratos APP. En los contratos APP se podrán establecer también esquemas parciales de valorización y certificación de avances de la inversión, sobre la base del avance físico y/o presupuestario de las obras y servicios. Asimismo, el gestor privado podrá ceder o constituir garantías sobre las certificaciones o valorizaciones que se emitan por los avances parciales de la inversión.

Art. 10.- Estabilidad jurídica en el contrato de gestión delegada.- La estabilidad jurídica asegura la permanencia de los aspectos regulatorios sectoriales y específicos que hayan sido declarados como esenciales en el contrato, de conformidad con lo prescrito en el artículo 15 de la Ley APP.

La señalada garantía no implica la renuncia del Estado al ejercicio de su capacidad regulatoria. En materia tributaria no existirá estabilidad legal, salvo la de los incentivos tributarios expresamente determinados en la Ley.

La estabilidad jurídica del contrato de gestión delegada regirá mientras este se encuentre vigente, por lo que la terminación del contrato APP, por cualquiera de las causales de terminación del mismo, acarrearán su vencimiento.

Art. 11.- Límites de los incentivos.- El Comité Interinstitucional podrá establecer, mediante resolución, parámetros objetivos de valoración para el otorgamiento de los incentivos y beneficios previstos en la Ley APP. En ningún caso los incentivos podrán ser superiores a los aportes realizados por el gestor privado, tanto en capital como deuda, para el desarrollo del proyecto público.

Art. 12.- Del gestor privado.- El gestor privado al que se refiere el artículo 10 de la Ley APP, podrá ser cualquier entidad de derecho privado constituida de acuerdo a la legislación ecuatoriana, de capitales privados o aportados por empresas de propiedad estatal de países que forman parte de la comunidad internacional, con propósito específico y personalidad jurídica propia, y que además será el sujeto pasivo de las obligaciones tributarias sustanciales y formales, derivadas de la ejecución del contrato, de conformidad con la ley.

Cuando la entidad delegante requiera, para la ejecución del proyecto público, emplear sistemas de los que se originen entidades de participación mixtas, el contrato de gestión delegada deberá contener, también, los elementos esenciales previstos en el artículo 4 del presente Reglamento. De manera particular, se establecerá en el contrato los términos de coparticipación de la entidad delegante y de todos los actores que formen parte del proyecto, de acuerdo a lo que se establezca en las resoluciones o guías que emita el Comité APP para el efecto.



No imprimir este documento a menos que sea absolutamente necesario



Art. 13.- Transferencias de acciones o de títulos representativos del capital, participación y/o control del gestor privado.- La cesión, prenda o constitución de cualquier gravamen sobre el 20% o más de las acciones, derechos de participación, o en general de los títulos representativos de capital y/o control del gestor privado, así como el otorgamiento de garantías o afectación de cualquier manera a un porcentaje igual o superior al 20% de los títulos representativos del capital de la sociedad o de control del gestor privado, cualquiera que esta sea su naturaleza, requerirán siempre de autorización expresa de la entidad pública delegante; obligación que deberá incorporarse al contrato APP de forma obligatoria.

Las bases del proyecto establecerán las causales por las cuales se puedan otorgar prendas o garantías sobre los títulos a que se refiere este artículo, cuando sea necesario para el financiamiento del proyecto.

Art. 14.- Derecho de prenda o garantía de activos y flujos financieros del contrato APP.- Para garantizar los créditos que se otorguen para el financiamiento de los proyectos bajo modalidad de asociación público-privada, podrán constituirse prendas a favor de el o los acreedores y garantes, tales como: prenda sobre los ingresos mínimos garantizados u otros pagos comprometidos por la entidad pública delegante, prenda sobre los flujos futuros del precio pagado por la entidad delegante por los servicios prestados, entre otros.

Asimismo, el gestor privado en su relación con aquellos terceros que financiarán el proyecto APP, contará con la autonomía y suficiencia necesaria para otorgar las garantías que le sean requeridas, sin necesidad de autorización previa de la entidad delegante, ni de cualquier otra autoridad, sino en aquellos casos específicamente contemplados en la Ley o en el contrato APP. En esta materia, el gestor privado se regirá por las normas del derecho privado en aquella parte que se refiera a sus obligaciones económicas con sus financistas.

El Estado, de conformidad con la ley, podrá colaborar con el gestor privado para otorgar las autorizaciones, permisos, cartas de conocimiento o consentimiento y cualquier otro acto y/o instrumento financiero que se le requiera, para el otorgamiento del financiamiento del proyecto APP y para sus posteriores modificaciones.

Art. 15.- Contraprestaciones de las partes.- En contraprestación por las actividades asumidas, dependiendo del tipo y características de cada proyecto APP, el gestor privado podrá percibir diferentes modalidades de ingresos en la forma de pagos diferidos, clasificados en pagos por disponibilidad, pagos por uso, o pagos por inversión, en forma exclusiva o combinada, abonados por los destinatarios del servicio o por la entidad pública delegante, según sea el caso. Podrá también determinarse en beneficio de la entidad pública delegante la percepción de ingresos provenientes del gestor privado, destinatarios, u otros que en su caso se estipulen.

En los casos que el contrato APP estipule pagos en la forma de pagos por disponibilidad, y/o pagos por inversión al gestor privado, que excedan de un ejercicio fiscal, la entidad pública delegante deberá incluir en su proyecto de presupuesto de inversión y gasto para cada ejercicio fiscal la asignación equivalente al pago estipulado, durante el plazo del contrato APP.

Art. 16.- Límite al valor total acumulado de las obligaciones en un contrato APP.- El valor total acumulado de las obligaciones de carácter firme y contingentes que puede aprobar el Comité APP, en valor presente, no podrá ser superior al 5% del valor nominal del Producto Interno Bruto estimado por el Banco Central del Ecuador. El límite anterior podrá ser revisado por el Comité Interinstitucional, previo criterio del Ministerio de Finanzas.

Art. 17.- Aportes estatales.- El contrato APP podrá prever la realización de contribuciones por parte del Estado, tales como: aportes pecuniarios, otorgamiento de subvenciones, créditos, garantías para la financiación del proyecto, pagos diferidos, ingresos mínimos garantizados, exoneraciones fiscales y otros instrumentos de financiamiento, entre otros, aplicables de acuerdo al tipo de proyecto. En

ningún caso se podrá asegurar mediante el contrato APP algún nivel mínimo de rentabilidad del proyecto público.

Art. 18.- Pago por disponibilidad ("PPD").- Para los efectos de esta normativa, por pagos por disponibilidad se entenderá a la contraprestación pactada contractualmente que realiza la entidad pública delegante al gestor privado, en función del estándar de calidad acordado y su disponibilidad a favor de la autoridad y/o los destinatarios, y su acceso a la infraestructura, bien o servicio, objeto del contrato APP, de acuerdo con la periodicidad que en él se establezca.

Art. 19.- De la resolución de controversias.- El Comité Interinstitucional, mediante resolución, emitirá las normas de procedimiento para las negociaciones directas o la mediación. Para pactar arbitraje, nacional o internacional, se requerirá la autorización de la Procuraduría General del Estado.

Art. 20.- De la vía administrativa.- Previo a iniciar el arbitraje, el gestor privado tendrá la obligación de agotar internamente la vía administrativa ante la propia entidad pública delegante, planteando los reclamos o recursos administrativos que le reconoce la legislación especial de la materia que regula el proyecto APP, o los que a falta de ésta le reconozca el Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, ERJAFE o el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, según corresponda.

Se considerará que ha concluido la vía administrativa cuando el gestor privado haya agotado los recursos administrativos que suspenden la ejecución de dichos actos, aun cuando el peticionario plantee algún recurso extraordinario de esos que permiten revisar los actos administrativos ejecutoriados, pero que no suspenden la ejecución de las resoluciones administrativas.

Una vez agotada la vía administrativa, el gestor privado tendrá 30 días hábiles para demandar por la vía arbitral.

Art. 21.- Arbitraje nacional.- En caso de que se pacte arbitraje nacional, el proceso deberá ser administrado en un centro de arbitraje de reconocida trayectoria, de no menos de 10 años de experiencia. Las decisiones del tribunal serán en derecho, la legislación aplicable será la ecuatoriana, los laudos serán definitivos y obligatorios para las partes, siguiendo las disposiciones establecidos en la Ley de Arbitraje y Mediación, su Reglamento y el reglamento para el funcionamiento del centro de arbitraje y mediación que ventilará el proceso.

Art. 22.- Arbitraje Internacional.- El arbitraje internacional será en derecho, en idioma castellano y la normativa aplicable al fondo de la controversia será el derecho ecuatoriano. En estos procesos se deberán también considerar las siguientes reglas:

1. Elección y renuncia. El arbitraje valdrá como elección de la vía para la resolución de las desavenencias derivadas del contrato APP o que guarden relación con el mismo, de conformidad con lo previsto en cualquier Tratado sobre Promoción y Protección de Inversiones que pudiera ser invocado por el inversionista.
2. Todas las controversias relacionadas, directa o indirectamente, con asuntos de naturaleza tributaria no podrán ser resueltas mediante arbitraje y deberán tramitarse ante los tribunales competentes de la República del Ecuador.

DISPOSICION FINAL.- El presente Reglamento entrará en vigencia a partir de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 23 de mayo de 2016.

f.) Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional de la República.

Quito 26 de Mayo del 2016, certifico que el que antecede es fiel copia del original.

8.3 Anexo 3 Encuesta:

Preguntas: 1 - 4

Empresa	Su empresa se dedica a la producción de:	Indique el tamaño de su empresa: Micro / Pequeña / Mediana / Grande	Indique si su empresa ya fue creada y constituida legalmente en el Ecuador:	Especifique la clasificación de su empresa de acuerdo a su actividad económica?
1	Servicios	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	No	Turismo
2	Productos	Micro empresa / Ventas inferiores a 100 mil dólares	Si	Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados
3	Servicios	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	Si	Servicios logísticos de comercio exterior
4	Productos	Gran empresa / Ventas de más de 5 millones de dólares	Si	Industria
5	Productos	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	Si	Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados
6	Servicios	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	Si	Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados
7	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1	Si	Industria

		millón y 5 millones dólares		
8	Productos	Gran empresa / Ventas de más de 5 millones de dólares	Si	Industria
9	Productos	Gran empresa / Ventas de más de 5 millones de dólares	Si	Manufactura
10	Servicios	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Servicios logísticos de comercio exterior
11	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	No	Manufactura
12	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	No	Manufactura
13	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	No	Industria
14	Productos	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	Si	Manufactura

15	Servicios	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Servicios logísticos de comercio exterior
16	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados
17	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Metalmecánica
18	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	No	Farmacéutica
19	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Industria
20	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados
21	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1	Si	Manufactura

		millón y 5 millones dólares		
22	Productos	Gran empresa / Ventas de más de 5 millones de dólares	Si	Turismo
23	Productos	Micro empresa / Ventas inferiores a 100 mil dólares	No	Turismo
24	Productos	Pequeña empresa / Ventas entre 100 mil y 1 millón de dólares	Si	Manufactura
25	Productos	Gran empresa / Ventas de más de 5 millones de dólares	Si	Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados
26	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Industria
27	Servicios	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Servicios logísticos de comercio exterior
28	Productos	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Comercial

29	Productos	Micro empresa / Ventas inferiores a 100 mil dólares	Si	Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados
30	Servicios	Mediana empresa / Ventas entre 1 millón y 5 millones dólares	Si	Servicios logísticos de comercio exterior

Preguntas: 5 - 8

Empresa	¿Cuántos años tiene su empresa dedicada a la mencionada actividad económica?	¿Conoce el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?	¿Tiene usted conocimiento sobre los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?	Cómo conoció los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
1	1 a 5 años	No	No conoce	
2	6 -10 años	No	No conoce	
3	6 -10 años	Si	Parcialmente	Interés propio
4	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
5	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Interés propio
6	6 -10 años	Si	Parcialmente	Interés propio

7	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
8	6 -10 años	Si	Parcialmente	Interés propio
9	11-15 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
10	16 años en adelante	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
11	16 años en adelante	No	No conoce	Interés propio
12	6 -10 años	No	Parcialmente	Publicidad institucional
13	6 -10 años	Si	Parcialmente	Interés propio
14	6 -10 años	Si	Parcialmente	Publicidad institucional
15	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Capacitación institucional
16	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
17	6 -10 años	Si	Parcialmente	Publicidad institucional
18	16 años en adelante	No	No conoce	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
19	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Publicidad institucional

20	6 -10 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
21	1 a 5 años	Si	Parcialmente	Contador de la empresa
22	6 -10 años	Si	Totalmente	Contador de la empresa
23	6 -10 años	Si	Parcialmente	Interés propio
24	1 a 5 años	Si	No conoce	Interés propio
25	11-15 años	Si	Parcialmente	Asociación a cámaras de comercio o gremio empresarial
26	6 -10 años	Si	Parcialmente	Contador de la empresa
27	16 años en adelante	Si	Parcialmente	Interés propio
28	6 -10 años	No	No conoce	
29	11-15 años	Si	Parcialmente	Redes Sociales
30	16 años en adelante	Si	Parcialmente	Interés propio

Preguntas: 8 – 15

Empresa	P1	P2	P3	P4	P5	¿A la hora de invertir, indique que tan decisivo es para su empresa conocer sobre los incentivos tributarios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?	¿A que institución pública recurre usted para informarse o aclarar dudas respecto a los beneficios que le proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
1	Beneficios	5	5	1	1	Muy decisivo	
2	Control	5	5	2	5	Muy decisivo	Proecuador
3	Beneficios	2	4	4	4	Muy decisivo	
4	Beneficios	1	5	1	5	Muy decisivo	Proecuador
5	Beneficios	1	4	4	4	Muy decisivo	Proecuador
6	Beneficios	5	5	5	5	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
7	Beneficios	5	5	5	5	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
8	Beneficios	2	5	5	5	Muy decisivo	Servicio de Rentas Internas
9	Beneficios	2	4	4	4	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
10	Beneficios	5	5	5	5	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
11	Descone el tema	5	5	3	2	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
12	Beneficios	5	5	3	4	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior

13	Beneficios	5	4	2	2	Muy decisivo	Proecuador
14	Beneficios	2	2	2	2	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
15	Beneficios	2	1	1	1	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
16	Beneficios	4	4	4	4	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
17	Control	2	2	3	3	Muy decisivo	Proecuador
18	Descone el tema	5	1	3	2	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
19	Beneficios	3	1	4	4	Muy decisivo	Ministerio de Comercio Exterior
20	Descone el tema	3	5	5	4	Muy decisivo	Servicio de Rentas Internas
21	Control	2	2	4	5	Muy decisivo	Proecuador
22	Beneficios	1	1	5	5	Muy decisivo	Proecuador
23	Descone el tema	2	2	4	5	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
24	Descone el tema	5	5	5	4	Nada decisivo	
25	Beneficios	4	4	4	4	Muy decisivo	Servicio de Rentas Internas
26	Control	5	5	5	5	Muy decisivo	Servicio de Rentas Internas
27	Beneficios	1	2	4	5	Muy decisivo	Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad

	Descone							
28	el tema	5	4	1	5	Muy decisivo		Ministerio de Comercio Exterior
29	Control	5	4	1	5	Muy decisivo		Proecuador
30	Beneficios	1	2	4	5	Muy decisivo		Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad

Preguntas: 16 – 17

	¿A través de que medio usted se informa acerca de leyes, reglamentos, decretos y acuerdos comerciales?	¿Usted o algún miembro de su empresa ha recibido capacitaciones o formación desde el Estado, sobre la aplicación de los incentivos que proporciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones?
1	Boletines oficiales	No
2	Internet	No
3	Internet	No
4	Internet	No
5	Internet	No
6	Internet	No
7	Televisión	No
8	Internet	No
9	Internet	No
10	Internet	No
11	Internet	No
12	Internet	No
13	Internet	No

14	Internet	No
15	Televisión	Si
16	Periódico	No
17	Boletines oficiales	Si
18	Boletines oficiales	No
19	Internet	No
20	Periódico	No
21	Internet	No
22	Boletines oficiales	No
23	Internet	No
24	Televisión	No
25	Boletines oficiales	No
26	Internet	No
27	Boletines oficiales	No
28	Internet	No
29	Internet	No
30	Boletines oficiales	No

8.4. Anexo 4 – Balanza Comercial – A partir de informe económico y comercial de la Oficina Económica Comercial de España en Quito (Abril 2020)



INFORME ECONÓMICO Y COMERCIAL

Ecuador



Secretaría de Estado de Comercio

Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Quito

Actualizada a mes de abril de 2020

Ecuador: IED 2016-2019 (miles USD)				Fuente: Banco Central del Ecuador		
Países/Años	2016	2017	2018	2019	%2019/2018	%/total
TOTAL	754.610,9	624.545,4	1.455.697,1	966.153,3	-33,6%	100,0%
AMÉRICA	181.029,0	245.261,7	916.579,9	502.225,5	-45,2%	52,0%
EUROPA	534.448,3	139.365,4	480.995,3	369.293,4	-23,2%	38,2%
Canadá	(31.541,8)	(75.296,0)	197.845,2	237.970,7	20,3%	24,6%
España	102.254,1	81.328,0	169.212,4	149.560,1	-11,6%	15,5%
Holanda	389.884,1	42.285,2	187.492,9	110.857,6	-40,9%	11,5%
USA	87.597,7	35.054,9	94.983,3	75.638,9	-20,4%	7,8%
Alemania	(15.856,1)	7.281,4	22.599,2	45.087,2	99,5%	4,7%
Panamá	24.498,7	21.709,3	4.486,0	39.214,2	774,2%	4,1%
Zelandia	3.655,1	103.898,0	1.324,0	38.861,4	2835,2%	4,0%
OCEANÍA	3.656,3	104.980,4	833,8	38.341,8	4498,3%	4,0%
ASIA	80.894,5	103.392,2	66.932,6	36.912,1	-44,9%	3,8%
Islas Caimán	90,0	68.744,3	111.391,1	31.554,6	-71,7%	3,3%
COMUNIDAD ANDINA	34.991,1	31.739,7	97.389,4	31.106,3	-68,1%	3,2%
China	60.279,3	91.732,3	60.085,7	29.517,3	-50,9%	3,1%
Uruguay	384,9	60.864,5	90.227,8	26.789,6	-70,3%	2,8%
Inglaterra	34.384,9	11.152,2	31.061,1	23.732,6	-23,6%	2,5%
Chile	14.420,2	43.995,4	37.062,6	19.843,9	-46,5%	2,1%
Venezuela	3.583,9	10.588,3	67.864,5	15.434,9	-77,3%	1,6%
Italia	43.089,6	19.279,8	12.659,4	14.340,8	13,3%	1,5%
Colombia	25.375,3	13.243,8	17.815,0	13.398,4	-24,8%	1,4%
Argentina	8.636,1	9.043,1	8.653,7	11.614,3	34,2%	1,2%

Elaboración: Ofecomes Quito

Tabla 17. IED por ramas de actividad económica 2016 – 2019

ECUADOR: IED por rama de actividad (miles USD)						
Rama de actividad económica	2016	2017	2018	2019	% 2019/2018	% 2019/total
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	41.939,6	124.531,9	59.364,8	99.664,1	67,9%	10,3%
Comercio	123.034,9	100.579,5	199.965,3	78.311,7	-60,8%	8,1%
Construcción	30.464,8	59.133,0	88.986,3	69.456,6	-21,9%	7,2%
Electricidad, gas y agua	1.194,8	2.129,4	6.573,4	6.705,7	2,0%	0,7%
Explotación de minas y canteras	465.827,5	68.490,4	773.507,7	421.310,3	-45,5%	43,6%
Industria manufacturera	37.991,6	143.902,1	104.819,6	106.776,0	1,9%	11,1%
Servicios comunales, sociales y personales	(1.968,5)	(3.890,7)	(1.526,6)	(6.758,3)	342,7%	-0,7%
Servicios prestados a las empresas	17.141,5	82.555,6	167.175,7	92.180,8	-44,9%	9,5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	38.984,6	47.114,3	56.831,0	98.506,4	73,3%	10,2%
TOTAL	754.610,9	624.545,4	1.455.697,1	966.153,3	-33,6%	100,0%
<i>Fuente: Banco Central</i>			<i>Elaboración: Ofecomex Quito</i>			

2.6.3 OPERACIONES IMPORTANTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA

A continuación, se reseñan operaciones de inversión de gran relieve acometidas en Ecuador en los últimos años:

- El Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), obra terminada a finales del 2003 con una inversión total de 1.200 millones de dólares, uno de cuyos principales accionistas es Repsol con más del 30%.
- El nuevo aeropuerto de Quito construido por Corporación Quiport, S.A. (Canadá) en régimen de concesión por un valor de 600 millones de dólares a 25 Km. de la ciudad de Quito. El aeropuerto se encuentra operativo desde febrero de 2013.
- La inversión realizada por la empresa mejicana HOLCIM en el sector cementero por importe de 400 millones de dólares.
- La empresa de telefonía América Móvil (México) lleva ya muchos años implantada en Ecuador, con su compañía de telefonía móvil Claro, que adquirió de la ecuatoriana "Concecel" cuando todavía se llamaba Porta. En el año 2008, América Móvil recibió una nueva concesión que abarca el Servicio Móvil Avanzado (SMA), por un período de 15, y que supone un compromiso de inversión por valor de 480 millones de dólares.
- El Aeropuerto de Guayaquil, desde el año 2004, fue dado en concesión a la empresa Tagsa. Se trata de una empresa, constituida bajo las leyes ecuatorianas, cuyos socios son las compañías: Dellair Servicios S.A. (ecuatoriana), Corporación América S.A. (C.A.S.A.) (argentina) y Ormond Group S.A., (panameña).
- En julio de 2012 la estadounidense Liberty S.A. adquirió del Banco Internacional la compañía de seguros y reaseguros Cervantes S.A.
- En el sector petrolero se encuentran implantadas en el país varias empresas extranjeras. Ecuador mantiene dos modalidades de contratos petroleros vigentes, que han generado importantes ingresos económicos al país. Por un lado, el Estado tiene los Contratos de Prestación de Servicios con Pago de Tarifa con 14 operadoras privadas que trabajan actualmente en 17 campos y bloques. La vigencia de este modelo contractual le ha significado al país, ingresos por USD 4.158 millones.

Por otra parte, mantiene Contratos de Servicios Específicos con 9 compañías agrupadas en tres consorcios privados, que se encuentran realizando actividades de recuperación mejorada y optimización de producción en campos operados por esta empresa. Estos contratos presentan una modalidad de contratación e inversión inédita, ya que estas empresas inyectan una inversión de USD 2.120 millones, con capital a riesgo. Adicionalmente, se firmó un contrato para el desarrollo el Bloque 55, por un monto de USD 146,07 millones, sumando con esto un total de inversión USD 2.266 millones de dólares.

- En el sector petrolero se encuentran implantadas en el país varias empresas extranjeras. Entre ellas las más destacadas son: ENAP-SIPETROL (Chile), Bloque Mauricio Dávalos cordero (MDC): inversión de USD 59 millones. Campos Paraíso, Biguno y Huachino (PBH): inversiones de USD 12 millones en exploración. ANDES PETROLEUM (China), Inversión de USD 367 millones en Tarapoa y USD 57,3 millones en exploración. REPSOL (España), inversiones de USD 282 millones en producción y USD 11 millones en exploración anual. PETRORIENTAL (China), Bloque 14: inversiones de USD 91,3 millones en el bloque y USD 95,8 millones en exploración. Bloque 17: inversiones de USD 75 millones en el bloque y USD 37 millones en exploración. AGIP OIL (Italia), Inversión de USD 90 millones en el campo Villano y USD 29 millones en el campo Oglan Jimbiquiti. En el sector minero, las empresas canadienses son los inversores más grandes en este sector emergente de Ecuador, reuniendo un número total de 241 concesiones mineras que abarcan más del 40% de la superficie explotable.
- En el año 2014 las dos operaciones de inversión más importantes fueron la compra de la empresa Lácteos Toni y la embotelladora local de Coca Cola por el grupo mexicano FEMSA, principal embotellador latinoamericano de Coca Cola. También la compra parcial por el Grupo peruano Gloria de las empresas estatales ecuatorianas del sector del cemento Chimborazo y Guapán.
- En noviembre de 2008, Telefónica renovó su contrato de vigencia de telefonía móvil por 15 años, y por 9 años desde 2015 para concesión de comunicaciones con tecnología 4G. Actualmente Movistar, de Telefónica, tiene una cuota de mercado en torno al 30% en telefonía móvil, por detrás de la compañía mexicana América Móvil (Claro) que ostenta más del 60% del mercado. Telefónica entró a Ecuador en el 2004 y durante todo este tiempo ha realizado inversiones superiores a 2.200 millones USD.
- En octubre de 2015, la Empresa Pública Metropolitana Metro de Quito (EPMMQ) adjudicó la obra civil del Metro de Quito al Consorcio conformado por Acciona-Odebrecht, por un importe de 1.538 millones USD. El proyecto, que estará operativo previsiblemente en el 2021, cuenta con financiamiento del BEI, BID, CAF y BIRD. España aporta con un crédito FIEM por aprox. USD 183 millones para el material rodante (trenes), cuya fabricación está a cargo de la empresa española Construcción de Auxiliares y Ferrocarriles (CAF S.A.)

2.6.4 FUENTES OFICIALES LOCALES DE INFORMACIÓN SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS

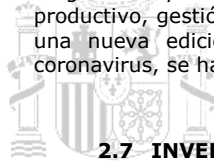
- Banco Central del Ecuador (www.bce.fin.ec)
- Superintendencia de Compañías del Ecuador (www.supercias.gob.ec)
- Invest Ecuador (www.investecuador.ec)
- PROECUADOR (<http://www.proecuador.gob.ec/>)

2.06.5 FERIAS SOBRE INVERSIONES

Del 10 al 13 de octubre de 2018, se realizó en Quito la Feria Expo Europa 360 en la que, de la mano de las embajadas de la Unión Europea, el Gobierno del Ecuador presentó su Feria Internacional "Ecuador Territorio de Inversión".

El objetivo fue promocionar y buscar inversionistas para 60 de los 288 proyectos en distintas áreas productivas que serán presentados. Las inversiones requeridas, apuntan al sector petrolero, electricidad, bioenergéticos, sector hídrico, telecomunicaciones y minería.

El evento, que además contó con numerosos stands de empresas europeas de bienes y servicios ya presentes en el país, permitió la presentación de emprendimientos y proyectos de los diferentes niveles de la administración ecuatoriana, así como charlas magistrales y mesas de negociación. Las categorías participantes fueron: fomento productivo, gestión ambiental, turismo e infraestructura. Para junio de estaba prevista una nueva edición de esta feria, pero debido a la crisis por la pandemia del coronavirus, se ha aplazado para el próximo año



2.7 INVERSIONES EN EL EXTERIOR. PRINCIPALES PAÍSES Y SECTORES

No existen datos oficiales sobre las inversiones de personas naturales o empresas ecuatorianas en el extranjero.

2.8 BALANZA DE PAGOS. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES SUB-BALANZAS

Tabla 18. BALANZA DE PAGOS NORMALIZADA

Transacciones / Periodo	Año	Año	Año	Año
	2016	2017	2018	2019
Componentes normalizados				
CUENTA CORRIENTE	1.115,6	-150,5	-1.335,1	-78,7
BIENES Y SERVICIOS	594,9	-459,3	-914,7	288,7
Exportaciones	20.088,0	22.552,8	25.374,3	26.059,4
Importaciones	19.493,0	23.012,1	26.289,0	25.770,7
BIENES (2)	1.567,3	281,0	-226,0	1.025,1
Exportaciones	17.413,4	19.575,7	22.132,8	22.773,8
Importaciones (3)	15.846,1	19.294,7	22.358,8	21.748,7
SERVICIOS	-972,4	-740,3	-688,7	-736,5
Exportaciones	2.674,6	2.977,1	3.241,5	3.285,6
Transporte	532,3	557,0	576,8	590,0
Viajes	1.723,2	2.012,2	2.271,8	2.281,9
Otros servicios	419,1	407,9	392,9	413,7
Importaciones	3.647,0	3.717,3	3.930,3	4.022,0
Transporte	1.239,3	1.471,4	1.548,4	1.622,0
Viajes	1.081,1	1.064,1	1.134,1	1.215,9
Otros servicios	1.326,6	1.181,8	1.247,8	1.184,1
INGRESO PRIMARIO	-1.812,4	-2.318,1	-2.829,2	-3.106,1
Crédito	163,8	185,1	235,9	195,7
Remuneración de empleados	10,1	8,9	8,5	8,0
Renta de la inversión	153,7	176,2	227,4	187,7
Inversión directa	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversión de cartera	0,0	0,0	0,0	0,0
Otra inversión	86,3	106,2	150,1	114,3
Activos de Reserva	67,4	70,0	77,2	73,3

Débito	1.976,2	2.503,2	3.065,1	3.301,8
Remuneración de empleados	14,4	14,5	14,6	15,4
Renta de la inversión	1.961,8	2.488,8	3.050,4	3.286,3
Inversión directa	436,0	363,8	458,0	391,3
Inversión de cartera	300,7	808,4	1.260,1	1.282,4
Otra inversión	1.225,1	1.316,5	1.332,3	1.612,7
INGRESO SECUNDARIO	2.333,0	2.626,9	2.408,9	2.738,7
Crédito	3.140,3	3.319,9	3.488,5	3.680,9
Gobierno general	225,5	190,0	191,1	194,2
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	2.914,8	3.129,9	3.297,4	3.486,7
De los cuales: Remesas de trabajadores	2.602,0	2.840,2	3.030,6	3.234,6
Otras transferencias corrientes	312,8	289,7	266,8	252,1
Débito	807,3	692,9	1.079,6	942,2
Gobierno general	301,8	134,4	413,5	98,6
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	505,5	558,5	666,1	843,6
De los cuales: Remesas de trabajadores	288,0	357,0	452,8	639,2
Otras transferencias corrientes	217,4	201,5	213,3	204,4
CUENTA DE CAPITAL	-473,4	125,2	-175,2	83,6
Crédito	419,6	136,4	98,1	94,8
Gobierno general	74,5	74,3	73,5	69,9
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	345,0	62,1	24,6	24,9
Adquisición de activos no financieros no producidos	0,0	0,0	0,0	0,0
Débito	893,0	11,2	273,2	11,2
Gobierno general	881,8	0,0	262,0	0,0
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	0,0	0,0	0,0	0,0
Disposición de activos no financieros no producidos	11,2	11,2	11,2	11,2
PRESTAMO NETO (+) / ENDEUDAMIENTO NETO (-)	642,2	-25,3	-1.510,2	4,9
CUENTA FINANCIERA	589,0	-407,2	-1.696,6	73,2
Adquisición neta de activos no financieros	7.999,3	7.370,2	2.417,2	5.925,7
Inversión directa	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversión de cartera	590,5	-13,4	103,8	569,5
Títulos de participación en capital	124,0	171,8	84,8	198,4
Títulos de deuda	466,5	-185,3	19,0	371,2
Derivados financieros (distintos de reservas)	0,0	0,0	0,0	0,0
Otra inversión	7.408,8	7.383,6	2.313,3	5.356,2
Otras participaciones de capital	2,4	264,5	-37,7	7,3
Monedas y depósitos	5.448,2	5.821,3	1.263,6	3.688,2
Préstamos	562,8	-239,2	-410,6	135,5
Seguros, pensiones y mecanismos normalizados de garantía	0,0	0,0	0,0	0,0

Créditos y anticipos comerciales	1.395,5	1.537,0	1.498,1	1.525,1
Otras cuentas por cobrar	0,0	0,0	0,0	0,0
Pasivos netos incurridos	9.244,3	5.471,9	4.284,7	6.565,4
Inversión directa	754,6	624,5	1.455,7	966,2
Inversión de cartera	2.754,0	6.486,3	2.732,8	2.779,4
Títulos de participación en capital	6,0	4,1	5,9	1,5
Títulos de deuda	2.747,9	6.482,2	2.726,8	2.777,9
Derivados financieros (distintos de reservas)	0,0	0,0	0,0	0,0
Otra inversión	5.735,7	-1.638,9	96,3	2.819,8
Otras participaciones de capital	0,0	0,0	0,0	0,0
Monedas y depósitos	786,1	64,3	-59,6	-17,6
Préstamos	4.480,2	-680,9	1.056,0	3.930,5
Seguros, pensiones y mecanismos normalizados de garantía	0,0	0,0	0,0	0,0
Créditos y anticipos comerciales	457,8	-1.020,2	-915,4	-1.117,7
Otras cuentas por cobrar	13,1	-2,1	15,3	12,8
Derechos especiales de giro	-1,5	0,0	0,0	11,8
ACTIVOS DE RESERVA	1.834,0	-2.305,5	171,0	712,9
ERRORES Y OMISIONES NETOS	-53,1	-381,9	-186,4	68,3

Fuente: Banco Central del Ecuador (Millones USD)

A finales del 2018, el saldo en Cuenta Corriente presentó un saldo deficitario de USD - 1.488,1 millones. En el año 2017 esta cifra era de -491,8 millones USD. Esta brutal caída de la Balanza por Cuenta Corriente se explica a través de un claro deterioro en el resultado de la Balanza Comercial. Esta se redujo en más de 600 millones de USD pese a que las exportaciones crecieron en más de 2.000 millones. Por tanto, esta situación evidencia el peso que ha tenido el aumento en más de 3.000 millones de las importaciones.

Este gran crecimiento de las importaciones se debe principalmente a la eliminación de las sobretasas arancelarias que estaban vigentes (salvaguardia por Balanza de Pagos).

Dentro de la estructura de la Balanza por Cuenta Corriente se debe mencionar también la importante contribución de la subcuenta de "transferencias corrientes", donde se incluyen las remesas del exterior y que registró, en línea con el año 2017 un importante saldo positivo. El ingreso de remesas enviadas por migrantes desde el exterior, creció un 6,7% en 2018, pasando de 2.840,2 millones de USD en 2017 a 3.030,6 en 2018.

De acuerdo con los datos proporcionados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, el saldo de la Balanza Comercial registró un déficit de más de 500 millones USD. En comparación con el superávit de casi 90 millones de 2017, se puede comprobar un importante comportamiento negativo por el gran incremento en las importaciones debido a la eliminación de las medidas restrictivas adoptadas por las autoridades ecuatorianas. La Balanza de Servicios, tradicionalmente negativa, redujo su déficit un 35,57% en relación al año anterior, pasando de -1.103,1 millones a -710,7 en el 2018. Esta recuperación se explica principalmente por la mejora en el desempeño de la subpartida viajes.

En el año 2019, la Balanza de Pagos registró un saldo de -78,7 MUSD, es decir un valor 94,1% menor al registrado en 2018. Esa mejora en el resultado global se debe principalmente al saldo positivo de 820 MUSD en la balanza comercial, a la buena posición de la cuenta de capital con un registro positivo de 83,6 MUSD (-175,3 MUSD en

41

2018) y al crecimiento de un 6 % de las remesas recibidas que totalizaron 3.234 MUSD, de cuyo monto el 54,5% proviene de USA, el 24,7% de España y el 4,9% de Italia. En esta partida hay que destacar la salida de divisas por el envío de remesas del colectivo venezolano en Ecuador, que sumó 639 MUSD. La cuenta de servicios, tradicionalmente negativa para Ecuador, terminó con saldo de -736 MUSD, lo que supone un incremento del déficit 6,9% en comparación con el año anterior.

2.9 RESERVAS INTERNACIONALES

Según datos del BCE, las reservas internacionales llegaron en diciembre de 2018 hasta los 2.676,5 millones USD, de las cuales, la parte en oro equivalía a 422,3 millones USD. A diciembre de 2019, las reservas alcanzaron un nivel de apenas 2.274,2 millones USD.

Debido a esta situación y para atender los urgentes requerimientos de la caja fiscal, a mediados de octubre de 2017 Ecuador colocó USD 2.500 millones en bonos soberanos en el mercado internacional de capitales. Además, en esa misma fecha Ecuador consiguió un crédito de Goldman Sachs por 500 millones USD adicionales, utilizando las reservas de oro como colateral. A finales de agosto de 2018, Ecuador recibió un nuevo crédito de 500 millones de USD, también de Goldman Sachs.

Para atender los problemas de liquidez de la caja fiscal, en menos de dos años el actual Gobierno (que tomó posesión en mayo de 2017) ha realizado seis emisiones de bonos soberanos a tasas de interés bastante altas, la última en septiembre de 2019. En concreto, esta última de octubre, consistió en 2.000 millones USD, una transacción que se ha dividido en dos partes: la primera de 600 millones USD, hasta 2025 al 7,87% de interés y la otra, con un valor de 1.400 millones USD hasta 2030, al 9,5%. Con ello, el Gobierno actual ha conseguido 10.500 millones USD en el mercado internacional, cifra mucho mayor a la registrada por el Gobierno anterior que emitió un monto de 7.250 millones USD en bonos soberanos USD en un periodo de tres años (2014-2017).

2.10 MONEDA. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

La única moneda de curso legal en Ecuador es el USD dólar.

Tabla 19. Evolución del tipo de cambio 2013-2018

TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Media anual euro/dólar	0,75	0,90	0,90	0,88	0,84	0,89
Fin de período euro/dólar	0,81	0,92	0,95	0,84	0,87	0,89

2.11 DEUDA EXTERNA Y SERVICIO DE LA DEUDA. PRINCIPALES RATIOS

A inicios de 2012, la deuda externa ecuatoriana, según los datos del Banco Central, era de 9.973 millones USD (12,4% del PIB) y a finales de 2016 ésta alcanzaba 25.680 millones (26% del PIB), es decir un incremento acumulado del 157% en cinco años. Por su parte, la deuda interna pasó de 7.780 millones USD en el año 2012 a 12.457 millones USD a finales de 2016 (12,6% del PIB). La deuda interna está compuesta principalmente por Bonos del Estado, Certificados de Tesorería y otros pasivos con el Instituto de la Seguridad Social (IESS), BCE y el Banco del Estado.

A finales de 2016, la deuda pública (externa e interna) llegaba a 38.137 millones USD (38% del PIB), apenas por debajo del límite constitucional que establece como techo máximo de endeudamiento el 40% sobre el PIB. En septiembre de 2016, el gobierno utilizó una nueva clasificación de la deuda, utilizando el concepto de deuda "consolidada" y "agregada", ésta última que excluye las obligaciones del Estado con organismos públicos, de ellos, el mayor prestamista del Estado es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

42

A 31 de diciembre de 2018 la Deuda Pública "consolidada" alcanzó 35.695,5 millones USD; mientras que en términos "agregados", la Deuda Pública (Deuda Pública Total) se sitúa en 49.429,2 millones USD. Con estas cifras, la deuda consolidada se ubicaría en 32,6% del PIB y la deuda agregada en 45,2% del PIB.

El servicio de la deuda consolidada ha supuesto un gasto total de 4.898 millones USD hasta noviembre de 2018 y 4.642 millones en el 2017, es decir el 14,1% y el 12,6% del presupuesto general del estado para esos años.

Según datos del Ministerio de Economía y Finanzas, en marzo de 2019 la Deuda Pública consolidada alcanzó 37.080,3 millones USD, equivalente a un 32,79% del PIB. Si a esto se suman los 14.134,5 millones USD de la deuda interna -- la deuda total alcanzaría 51.214,8 millones USD, aproximadamente el 45,3% del PIB. En este monto no estaría incluida la deuda por la preventa petrolera a China. Tras la nueva metodología para el cálculo de la Deuda Pública, a finales de 2019, esta ha alcanzado un saldo total acumulado de 57.339,2 millones USD, de los cuales 41.495,6 millones USD (72,4% del total) corresponden a la deuda externa y 15.843,6 millones USD (27,6% del total) a la deuda interna, es decir, el 49,2% del PIB. El FMI estima la Deuda Pública en 49,6% del PIB ecuatoriano en 2019; para el año 2020 esta se proyecta en 50,1%, aunque la programada es de 47,4%.

2.12 CALIFICACIÓN DE RIESGO

En octubre de 2019, la OCDE calificó a Ecuador dentro del Grupo 6 en el riesgo a medio y largo plazo. significa que se le considera un país con riesgo medio-alto.

Si se atiende a la valoración de las agencias de rating, Standard & Poor's bajó la calificación de la deuda soberana de Ecuador a B- en junio 2017, como consecuencia del deterioro de las cuentas fiscales de Ecuador. Por su parte Moody's, en diciembre de 2018 mantuvo la calificación de los bonos ecuatorianos en B3 Negativa, que fue bajada a Caa1 estable en febrero de 2020 y la calificación de Fitch en agosto de 2019 fue de B- estable.

A finales de febrero de 2020, la prima de riesgo se situaba (EMBI) en más de 1000 puntos. Por la situación de crisis mundial debido a los efectos negativos del coronavirus, con graves consecuencias para la economía ecuatoriana, el indicador del riesgo país se ha disparado a niveles muy elevados llegando a 4.553 puntos a finales de marzo de 2020 y a 5.104 puntos al 15 de abril, situándose únicamente por debajo de Venezuela en toda la región latinoamericana.

2.13 PRINCIPALES OBJETIVOS DE POLÍTICA ECONÓMICA

Cabe reseñar algunas orientaciones generales del Gobierno ecuatoriano en materia económica:

- Objetivos a corto plazo: corregir los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos, y moderar el ritmo de endeudamiento del país.
- Objetivos a medio y largo plazo: impulsar el cambio de la matriz energética y de la matriz productiva.
- Impulsar los emprendimientos y fortalecer la economía popular y solidaria.

Estos han sido tratados con mayor detalle en el punto 2.1 Situación Económica.

No obstante, la política económica del Gobierno ecuatoriano, vendrá marcado por las condiciones exigidas por las Instituciones multilaterales ante el acuerdo para lograr 10.277MUSD de crédito.

3. RELACIONES ECONÓMICAS BILATERALES

3.1 MARCO INSTITUCIONAL

Las relaciones políticas entre España y Ecuador son cordiales y fluidas. Los acercamientos y viajes de autoridades en ambas direcciones continúan, aunque con mayor frecuencia por el lado ecuatoriano.

En cuanto a cooperación Institucional, cabe destacar la asistencia técnica que se brindó a inicios del proyecto del Metro de Quito por el Gobierno de la Comunidad de Madrid al Ayuntamiento de Quito. En el mismo sentido, también destaca la cooperación entre la Empresa de Ferrocarriles del País Vasco y el Municipio de Cuenca para la ingeniería del tranvía de esa ciudad, o el acuerdo firmado entre RENFE-FEVE y la Empresa de Ferrocarriles del Ecuador para la rehabilitación del ferrocarril ecuatoriano.

Hay que mencionar también la relevante posición que han adquirido algunas empresas públicas españolas como INECO o TRAGSA en el trabajo de asesoramiento y ejecución de proyectos que realiza la Administración Pública ecuatoriana. Adicionalmente, de forma transversal destaca la asistencia técnica y financiación prestada por la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID) en Ecuador, en relación con el sector del agua (potabilización y riego), patrimonio y otros, así como estudios y consultorías, para mejorar la institucionalidad ecuatoriana (justicia, gobernanza, medioambiente, etc.).

Por último, el 29 de febrero de 2016, en el marco de la Misión de Inversores españoles a Ecuador, organizadas por la Oficina Económica y Comercial y el ICEX, y con cofinanciación de COFIDES, se firmó el convenio de colaboración institucional entre ICEX y PROECUADOR (el Instituto Ecuatoriano de promoción de Exportación e Inversiones).

En noviembre de 2018, el Ministro de Turismo de Ecuador, Enrique Ponce de León, visitó España y firmó junto con la Secretaria de Turismo de España, un convenio para impulsar un Plan de Acción dentro del MOU que ya tenían suscrito.

Del 22 al 26 de octubre de 2018 tuvo lugar la visita de la que fuera Vicepresidenta del Gobierno de Ecuador, Alejandra Vicuña, con el fin de posicionar Ecuador como país de inversiones, durante la cual visitó la cooperativa Mondragón, se reunió con RENFE por el asunto del tren playero y se firmó un memorando de entendimiento con las empresas Neftan y Aguas de Valencia, que ofrecen hacer inversiones en Ecuador por \$ 450 millones en los sectores hídrico, agrícola y de la Economía Popular y Solidaria de Ecuador.

En diciembre de 2017 tuvo lugar la visita oficial del Presidente Lenín Moreno a España, primer viaje de su mandato fuera del continente americano. A la visita le acompañaron los Ministros de Relaciones Exteriores, Sanidad, Comercio Exterior, Transporte y Obras Públicas, Turismo y Defensa. En la agenda económica destacó el Encuentro Empresarial con la CEOE, y el Almuerzo en casa Real con numerosas empresas españolas con intereses en Ecuador. En julio de 2018, volvió a visitar España el Presidente Lenín Moreno, y se suscribieron dos memorandos de entendimiento para la construcción de vivienda social (con grupos empresariales españoles Neftan y Coniprom del Grupo Valienti) y un convenio de cooperación policial para la seguridad y la lucha contra la delincuencia transnacional. En diciembre de 2019, con motivo de la COP25, Lenín Moreno visitó España y se reunió en Madrid con el rey Felipe VI de España y con el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez.

En el mes de septiembre de 2017 viajaron a España la Ministra de Acuicultura y Pesca ecuatoriana, la Ministra de Agricultura y Ganadería, y el Ministro de Turismo.

En cuanto a visitas españolas a Ecuador, en verano de 2017 visitó Ecuador el Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación, Alfonso Dastis. En mayo de 2017, con motivo de la toma de posesión del Presidente Lenín Moreno, viajó a Ecuador la Presidenta del congreso de los diputados, D^a Ana Pastor y el SECIPI, Fernando García Casas. Además, en marzo de 2019, el ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, Josep Borrell, fue a Ecuador con motivo de la visita de diversos proyectos de cooperación española en Ecuador. Durante 2019, la Secretaria de Estado de Comercio viajó en repetidas ocasiones para fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, y con motivo del Partenariado para el Desarrollo de Ecuador de junio de 2019.

3.1.1 MARCO GENERAL DE LAS RELACIONES

La relación comercial bilateral se ha intensificado en los últimos años, lo que se ha traducido en una significativa recuperación de la exportación española a este mercado.

44

La entrada en vigor del Acuerdo de Ecuador con la UE, desde el 1 de enero de 2017, de igual forma está contribuyendo a una mayor expansión de los flujos comerciales en ambas direcciones.

3.1.2 PRINCIPALES ACUERDOS Y PROGRAMAS

Los principales acuerdos entre ambos países son los siguientes:

- Acuerdo Multipartes Ecuador-UE, en vigor desde el 1 de enero de 2017.
- Convenio para evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio, del 20 de mayo de 1991.
- Acuerdo de Cooperación en Materia Turística del 7 de diciembre de 1994, del que se firmó en el año 2001 un Programa Ejecutivo.
- Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones de 26 de junio de 1996.
- Memorándum de Entendimiento entre Ecuador y España en materia pesquera, firmado en febrero de 2008.
- Convenio de Seguridad Social entre el Reino de España y la República del Ecuador, firmado en diciembre de 2009 y en vigor desde el 1 de enero de 2011.

En materia de cooperación financiera, destaca el Programa de Canje de Deuda Ecuador-España, firmado en marzo de 2005, por USD 50 millones. Del 2007 a 2011 se ejecutaron 22 proyectos educativos -en prácticamente todas las provincias del país y que concluyeron exitosamente- orientados a la universalización de la educación básica, capacitación y formación de docentes, equipamiento, adquisición de material didáctico, bienestar estudiantil. El monto asignado por el Programa fue USD 22,4 millones y una contraparte local de USD 17,9 millones. Como parte de la segunda fase del Programa, entre el 2012 y 2016, y en coordinación con el Ministerio de Educación, se ejecutaron adicionalmente dos proyectos educativos denominados "Unidades Educativas del Milenio Frontera Norte" y "Escuelas Seguras Multifuncionales, que actuaron sobre 16 unidades educativas a través de mejora de infraestructura y nuevas construcciones. El aporte ascendió a USD 11 millones, lo que significa que el Programa de Canje ha destinado a proyectos educativos de primaria, secundaria y bachillerato USD 33 millones de dólares. Durante los años 2010-2012, en coordinación con la ex SENAMI, se ejecutaron 3 proyectos para facilitar la inserción de los migrantes que regresaban a Ecuador. El Programa de Canje aportó con USD 1,4 millones. A partir del año 2014 hasta la fecha, en la denominada tercera fase, se priorizó la ejecución de proyectos destinados a mejorar el talento humano y la investigación científica a través de equipamiento de laboratorios en universidades estatales e institutos superiores técnicos. Hasta la fecha se han ejecutado 6 proyectos (Universidad Yachay, Universidad Técnica de Ambato, Instituto Geofísico de la Politécnica Nacional, Universidad de Cuenca, Universidad de Bolívar y Universidad Técnica del Norte) con un monto asignado de USD 9,2 millones y una contraparte local de USD 1,8 millones de dólares. Están ya en proceso de ejecución cuatro nuevos proyectos en este mismo ámbito y uno en el sector de la salud con una asignación total de USD 7,2 millones. Se dotarán de equipos de última tecnología para los laboratorios de INIAP y SENESCYT, este último que permitirá renovar el equipamiento de los Institutos Técnicos Superiores de Cuenca y Riobamba. El proyecto en el sector de la salud repotenciará centros de salud en Manabí, que fueron afectados por el terremoto del año 2016, con un aporte del Programa de aprox. USD 3 millones. Con el remanente del Programa, se ha adjudicado dos proyectos complementarios a la Universidad de Técnica de Ambato para equipos de investigación agrícola; y, a la Universidad de Cuenca para investigación energética, por aprox. 900 mil USD. Al término del Programa, cuya finalización está prevista para finales del año 2020 se habrá invertido por parte española alrededor de USD 54 millones, es decir USD 4 millones por encima del monto inicial, incremento que responde a los rendimientos financieros por los saldos del Fondo.

3.1.3 ACCESO AL MERCADO. OBSTÁCULOS Y CONTENCIOSOS

El Gobierno ecuatoriano está alentando y ejecutando una política de sustitución de importaciones, como parte de su estrategia de Cambio de la Matriz Productiva. Las medidas para-arancelarias y Normas Técnicas suponen inconvenientes adicionales que los exportadores deben sortear en el mercado ecuatoriano.

La aplicación, con exceso de rigurosidad, de la normativa técnica también constituye un serio obstáculo a la hora de realizar una importación. La vigencia del Acuerdo con la UE ha flexibilizado este tema para los exportadores europeos, ya que dicho Acuerdo contempla el reconocimiento de la normativa técnica de la UE con la ecuatoriana, mediante la presentación de un certificado de primera parte del fabricante europeo o de una declaración juramentada del importador ecuatoriano en el que se certifique que el producto en mención cumple la norma correspondiente. Entre los productos beneficiados por estas resoluciones y Normas Técnicas están la cerámica plana, calzado, textiles, etc.

La tramitación del registro sanitario y la gestión en las aduanas siguen siendo temas complejos, aunque se evidencia alguna mejora.

Existen también otras barreras a la importación, como, por ejemplo, el hecho de que las salidas de divisas están gravadas con un Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), cuya tarifa es del 5%. Otro obstáculo reseñable es la discriminación en compras públicas que sufren las empresas extranjeras frente a las nacionales, que ha quedado matizado para las empresas europeas gracias al acuerdo multipartes, establecida en la Ley del Sistema Nacional de Contratación Pública. Y es que, para Ecuador las compras públicas constituyen una herramienta para incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad sistémica, además de impulsar a las PYMES y los Actores de la Economía Popular y Solidaria. Por lo que el acuerdo contempla estas excepciones, manteniendo vigente este beneficio para las PYMES en las licitaciones públicas.

3.2 INTERCAMBIOS COMERCIALES

En el 2018, la exportación española registra una disminución interanual de 1,47%, situándose en 508,08 millones €, lo que supone el quinto mejor registro de la exportación española a Ecuador de los últimos diez años. La exportación ecuatoriana, por su parte, alcanza 552,7 millones € en 2018, con una caída del 7,57% y constituye el segundo volumen más alto exportado por Ecuador desde el año 2007. La Balanza Comercial sigue siendo negativa para España en -44,47 M€, con un saldo mayor en 45,47% al saldo del 2016 que era -82,1M€ y, con una tasa de cobertura de 91,95%, lo que refleja una tendencia hacia la equiparación del comercio bilateral. España se situó en 2018 como el primer socio del Ecuador dentro de los países de la Unión Europea, como cliente y como proveedor por delante de Alemania y Holanda. Si observamos los datos de comercio exterior de Ecuador con el resto del mundo, España alcanzó en 2018 la décima posición como cliente y la novena posición en el ranking como proveedor (SEC). Hay que anotar que, en los últimos diez años, España obtuvo saldos positivos por tres años consecutivos, entre el 2012 y 2014, apalancada en las exportaciones de "combustibles y lubricantes", que especialmente en aquellos años tuvieron altas cotas de participación. La vigencia del Acuerdo con la Unión Europea y la eliminación de las salvaguardias han contribuido de manera importante al crecimiento de la exportación española a Ecuador. Las relaciones comerciales bilaterales alcanzaron así en 2017 valores históricos, sólo por detrás de 2013 y 2014.

Las exportaciones españolas a Ecuador se sustentan en una oferta diversa que abarca desde bienes de equipo, maquinaria industrial, materias primas industriales, vehículos, maquinaria y equipos agrícolas, equipos de alta y baja tensión, hasta hábitat, moda y productos alimenticios, entre otros. Por su parte, el patrón exportador de Ecuador al mercado español se compone de productos primarios, con una abrumadora participación de camarón y de conservas de atún, seguidos a considerable distancia de flores, banano y conservas de frutas, que en conjunto representan históricamente más del 90% del total exportado al mercado español.

En el año 2019, la exportación española experimentó un importante crecimiento interanual de 22,24%, alcanzando 619,7 M€, que constituye el tercer mejor registro histórico detrás de los años 2013 (710,5 M€) y 2014 (697,3 M€). Como ha venido siendo habitual, las exportaciones de "productos industriales y tecnología", es el sector de mayor peso en la exportación a Ecuador con el 70,4% del total y con una variación positiva de 38,2%. El sector de "Agroalimentarios", el segundo de mayor peso con una cuota de 18,5%, terminó el año con una contracción de -13,2%, debido a la caída de las

46

exportaciones de pescado (-20%), el principal capítulo de la exportación española en este sector. Los sectores de "bienes de consumo" y de "bebidas" presentaron subidas del 17% y del 8,5%, respectivamente, aunque este último sector tiene un peso relativo muy marginal, con apenas el 0,7% del total.

Respecto de las exportaciones ecuatorianas a España, cuyos capítulos principales son los habituales (conservas de pescado, camarón, flores, frutas tropicales), en 2019 estas han crecido en 12%, situándose en 619 M€, lo que constituye el récord histórico de la exportación ecuatoriana a España. Después de varios meses a lo largo del año con saldo favorable para España, al finalizar el año la Balanza Comercial prácticamente está equiparada, con un muy pequeño saldo negativo para España de 88 mil €, que supone apenas el 0,014% de la exportación española y el 0,007% del comercio total bilateral. Como reflejo de estas cifras, la tasa de cobertura es de 99,99%, lo que técnicamente se podría interpretar como intercambios iguales en las dos direcciones.

En cuanto al comercio total bilateral, en el 2019 igualmente se ha alcanzado un nuevo récord histórico con 1.239 M€, por delante del año 2013 (1.233 M€) y del 2014 (1.156 M€). Las siguientes tablas muestran las cifras comentadas:

Tabla 20. BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-ECUADOR (miles de euros)

	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	Valor	% Inc. Año Ant.	Valor	% Inc. Año Ant.	Valor	% Inc. Año Ant. (1)	%	% Inc. Año Ant.
2009	184.624,24	-7,54%	327.609,59	-17,31%	-142.985,35	-27,24%	56,35%	11,82%
2010	231.766,82	25,53%	367.986,25	12,32%	-136.219,43	4,73%	62,98%	11,76%
2011	256.398,93	10,63%	416.105,01	13,08%	-159.706,08	-17,24%	61,62%	-2,17%
2012	590.782,13	130,42%	432.754,15	4,00%	158.027,99	198,95%	136,52%	121,55%
2013	710.528,66	20,27%	522.536,95	20,75%	187.991,71	18,96%	135,98%	-0,40%
2014	697.365,28	-1,85%	459.034,55	-12,15%	238.330,73	26,78%	151,92%	11,72%
2015	376.599,03	-46,00%	481.520,12	4,90%	-104.921,09	-144,02%	78,21%	-48,52%
2016	349.299,23	-7,25%	516.388,51	7,24%	-167.089,28	-59,25%	67,64%	-13,51%
2017	515.800,49	47,67%	597.965,08	15,80%	-82.164,58	50,83%	86,26%	27,52%
2018	508.219,84	-1,47%	552.694,36	-7,57%	-44.474,52	45,87%	91,95%	6,60%
2019	619.730,74	22,24%	619.819,59	12,07%	-88,85	99,81%	99,99%	8,74%

Fuente: Estacom-ICEX

Tabla 21. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ECUADOR SECTORES ICEX (miles €)

	2017			2018			Ene-Dic 2019		
	Valor	%Total	% Inc.	Valor	%Total	% Inc.	Valor	%Total	% Inc.
1 -- Agroalimentarios	99.518,81	19,3	63,6	132.153,78	26,0	32,8	114.554,10	18,5	-13,2
2 -- Bebidas	2.328,12	0,5	818,9	3.900,31	0,8	67,5	4.232,64	0,7	8,5
3 -- Bienes de consumo	53.373,40	10,3	27,7	54.991,25	10,8	3,0	64.437,97	10,4	17,0
4 -- Productos industriales y tecnología	360.580,17	69,9	46,3	317.174,50	62,4	-12,0	436.506,02	70,4	38,2
TOTAL	515.800,49	100,0	47,7	508.219,84	100,0	-1,5	619.730,74	100,0	22,2

Tabla 22. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ECUADOR POR CAPÍTULO ICEX (miles €)

2017	2018	Ene-Dic. 2019
------	------	---------------

	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.
4140101 -- trenes	0,37	268	0,0	-93,0	14.066,05	4	2,8	3.790.675,1	109.063,79	1	17,6	675,4
1040102 -- Pescados congelados	66.064,67	1	12,8	85,0	96.073,28	1	18,9	45,4	76.768,73	2	12,4	-20,1
4090101 -- Material eléctrico	16.945,41	5	3,3	90,0	12.805,07	7	2,5	-24,4	24.445,83	3	3,9	99,3
4130101 -- automóviles	18.374,07	3	3,6	239,2	22.327,74	2	4,4	21,5	20.258,24	4	3,3	-9,3
3020701 -- Confección femenina	14.339,89	6	2,8	20,6	17.124,77	3	3,4	19,4	19.613,89	5	3,2	14,1
4350500 -- Otros productos no comprendidos en otro...	17.631,73	4	3,4	39,7	13.842,09	5	2,7	-21,5	14.950,41	6	2,4	6,8
4010103 -- Equipos de telecomunicaciones	2.484,01	48	0,5	-68,1	2.362,95	48	0,5	-4,9	13.661,21	7	2,2	476,2
4050301 -- maquinaria de transporte y elevación	4.618,77	33	0,9	27,9	5.282,85	28	1,0	14,4	12.894,05	8	2,1	144,2
4340101 -- Pavimentos y revestimientos cerámicos	7.924,62	18	1,5	103,5	11.406,63	9	2,2	43,9	12.811,02	9	2,1	12,3
4020501 -- Protección de cultivos	10.660,30	8	2,1	1,9	12.916,94	6	2,5	21,2	12.810,35	10	2,1	-0,8
Subtotal	159.043,85		30,8	58,6	208.208,37		41,0	30,9	317.277,51		51,2	52,6

Fuente: Estacom-ICEX

Tabla 23. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ECUATORIANAS A ESPAÑA POR SECTORES ICEX (miles €)

	2017			2018			Ene-Dic 2019		
	Valor	% Total	% Inc.	Valor	% Total	% Inc.	Valor	% Total	% Inc.
1 -- Agroalimentarios	576.562,43	96,4	16,4	530.891,04	96,1	-7,9	598.661,42	96,6	12,8
2 -- Bebidas	504,02	0,1	-35,5	523,76	0,1	3,9	276,43	0,0	-47,2
3 -- Bienes de consumo	3.251,20	0,5	-23,3	4.446,39	0,8	36,8	4.253,93	0,7	-4,3
4 -- Productos industriales y tecnología	17.647,42	3,0	9,3	16.833,17	3,0	-4,6	16.627,81	2,7	-3,5
TOTAL	597.965,08	100,0	15,8	552.694,36	100,0	-7,6	619.819,59	100,0	12,1

Fuente: Estacom-ICEX

Tabla 24. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ECUATORIANAS A ESPAÑA POR CAPÍTULO ICEX (miles €)

	2017				2018				Ene-Dic. 2019			
	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.
1040201 -- Conservas de pescado y marisco	266.290,06	1	44,5	49,3	228.204,53	1	41,3	-14,3	276.333,06	1	44,6	21,1
1040105 -- Moluscos y crustáceos e invertebrados c...	221.002,62	2	37,0	5,5	193.568,25	2	35,0	-12,4	202.271,73	2	32,6	4,5
1010602 -- Flor cortada	33.379,58	3	5,6	6,6	35.864,69	3	6,5	7,4	38.533,68	3	6,2	7,8
1010205 -- Frutas subtropicales, frescas	11.043,92	5	1,8	14,1	16.258,98	5	2,9	47,2	23.706,14	4	3,8	45,7
1040103 -- Filetes y demás carne de pescado	11.567,99	4	1,9	2,7	10.262,21	6	1,9	-11,3	17.628,46	5	2,8	71,8
1040102 -- Pescados congelados	7.430,36	7	1,2	-55,1	19.127,47	4	3,5	157,4	16.392,06	6	2,6	-14,5
1010303 -- Conservas de frutas	7.792,11	6	1,3	36,1	8.129,32	8	1,5	4,3	9.231,70	7	1,5	13,5
4350202 -- Semimanufacturas de madera	2.522,18	12	0,4	267,9	6.527,21	9	1,2	158,8	8.996,72	8	1,5	37,8
1050808 -- Cacao	7.045,87	8	1,2	-20,1	9.194,44	7	1,7	30,5	6.565,56	9	1,1	-28,6
1050602 -- Otras grasas y aceites vegetales	4.294,43	10	0,7	-74,7	4.028,11	10	0,7	-6,2	1.661,16	10	0,3	-58,8
Subtotal	572.369,12		95,7	17,1	531.165,21		96,1	-7,2	601.320,26		97,0	13,2

Fuente: Estacom-ICEX

3.6.4 OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

Como se comentaba, en el denominado "Cambio de Matriz Productiva" se fijaron 14 sectores prioritarios en los que se centrará la acción en los próximos años, a saber: alimentos frescos y procesados, biotecnología (bioquímica y biomedicina), confecciones y calzado, energías renovables, industria farmacéutica, metalmecánica, petroquímica, productos forestales de madera, servicios ambientales, tecnología (software, hardware y servicios informáticos), vehículos (automotores, carrocerías y partes), construcción, transporte y logística, y turismo. Además, se han marcado 5 proyectos estratégicos para lograr el objetivo del Cambio de Matriz Productiva: refinería, astilleros, siderúrgica, petroquímica y metalurgia.

En todos los sectores prioritarios anteriores, el Gobierno ecuatoriano desea la participación de inversores extranjeros y está dispuesto a conceder los beneficios de todo tipo previstos en el Código de la Producción, en la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera (APP), así como en la Ley de Fomento Productivo.

A corto plazo, y en proyectos concretos, el Gobierno está actualmente buscando activamente inversores extranjeros para proyectos petroleros, mineros, turísticos, entre otros. Como parte del Plan de Optimización del Estado, se ha previsto también la venta, liquidación, fusión y alianzas estratégicas de numerosas empresas públicas, lo que supondría, por un parte, nuevos ingresos para el Estado, y por otra, un mayor impulso y una nueva visión desde la iniciativa privada para dichas empresas. En marzo de 2015 el extinto Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos de Ecuador publicó el catálogo de Inversiones Estratégicas para el periodo 2015-2017, que sigue vigente, y que se va actualizando. El catálogo contiene las que el Gobierno considera oportunidades de inversión, financiación y otras modalidades de contratación por un importe total de 37 mil millones de dólares, que están abiertas a la participación extranjera.

El catálogo de inversiones, además de la descripción de los proyectos, incluye información sobre los incentivos a la inversión extranjera, la seguridad de las inversiones y las modalidades de inversión. Mayor información, se puede consultar en el en el siguiente link: <https://sites.google.com/view/inversiones-ec/espa%C3%B1ol/catalogo-de-inversiones>

3.6.5 FUENTES DE FINANCIACIÓN

En Ecuador, la tasa de ahorro es baja y este ahorro se canaliza a través de la banca privada, y en menor medida la pública, hacia la financiación del consumo y la inversión, pero no hay apenas financiación a largo plazo, salvo para la compra de viviendas, mercado en el que el BIESS, banco de la Seguridad Social ecuatoriana, ha ido adquiriendo una posición dominante. En lo relativo al sector público, el Estado ha acometido en los últimos años un fuerte proceso de inversión pública, que ha financiado fundamentalmente con las rentas obtenidas del cobro de los diferentes impuestos y tasas y de los ingresos derivados de la venta de crudo en los mercados internacionales y, en un nivel creciente del endeudamiento exterior con China y las IFIS (CAF y BID, básicamente) y del endeudamiento interior, a través de la emisión de bonos del Estado que son suscritos mayoritariamente por el BIESS. En lo relativo a la financiación bilateral, el gobierno ecuatoriano mantiene operaciones de crédito con un escaso número de países, entre los que destaca principalmente China (con una posición privilegiada dentro del sector petrolero y energético), y, en mucha menor medida, Rusia e Irán. El crédito español derivado del Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM) en términos concesionales ha estado disponible para la financiación de créditos en Ecuador hasta junio del año 2012, momento en que Ecuador sobrepasó el nivel de renta per cápita establecido para este tipo de créditos, y hay varias operaciones en proceso de ejecución que habían sido comunicadas a la OCDE con anterioridad a esa fecha. Entre ellas destaca el crédito para la compra de material rodante para el Metro de Quito o para el proyecto de aguas residuales de Ibarra. No obstante, sigue abierta la línea de créditos en condiciones comerciales.

55