

UNIVERSIDAD DEL AZUAY



Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

Tema:

“Estrategias para la Promoción Proactiva de Inversión Extranjera
Directa y análisis de caso de éxito en la Ciudad de Cuenca”

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de:

**LICENCIADA EN ESTUDIOS INTERNACIONALES CON
MENCION EN COMERCIO EXTERIOR BILINGÜE**

Autor: Carolina Moreno Gonzáles

Director: Eco. Luis Tonon

Cuenca-Ecuador
2010

DEDICATORIA

El presente trabajo esta dedicado a mis padres Mariano y Elvia, quienes han sido un ejemplo a seguir a lo largo de toda mi vida y son a quienes debo todo lo que soy, a mis hermanas Mariana y Karla que han estado apoyándome incondicionalmente durante todos los andares de mi vida, mis sobrinos quienes llena de alegría el hogar y a mi tío Alejandro quien a pesar de las circunstancias siempre me ha brindado su apoyo, comprensión y una amistad incondicional.

Carolina Moreno G.

AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos a todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo en especial al Econ. Luis Tonon quien me ha brindado su apoyo y paciencia para la culminación del mismo y a Jaime Moreno quien me ayudado mucho en el desarrollo del presente trabajo.

Carolina Moreno G.

INDICE

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
INDICE.....	III
RESUMEN.....	V
ABSTRACT.....	VI

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO I

1.1. CONCEPTOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).....	4
1.1.2. CARACTERISTICAS DE LA INVERSION EXTRANJERA.....	7
1.1.3. CLASES DE INVERSION.....	9
1.2. CRECIMIENTO GENERALIZADO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA..	10
1.3. ANTECEDENTES DE IED EN ECUADOR – OBJETO DE LA CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).....	15
1.4. MARCO JURÍDICO.....	21

CAPITULO II

2.1. MEJORES TECNICAS DE IED.....	29
2.1.1. LLAMADAS EN FRÍO O COLD CALLING.....	31
2.1.2. FERIAS.....	34
2.1.3. VISITAS Y ENTREVISTAS.....	36
2.2. FACTORES QUE DETERMINAN LA IED.....	37

CAPITULO III

3.1. CONFORMACIÓN DE LA CORPORACIÓN PARA LA PROMOCIÓN PROACTIVA DE INVERSIONES DE CUENCA “INVEC” Y PAPEL QUE DESEMPEÑAN JUNTO CON LA CORPEI EN PRO DE LA PROMOCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA CIUDAD DE CUENCA.....	46
3.2. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES ESTRATÉGICOS SELECCIONADOS PARA DESARROLLO Y PROMOCIÓN DE IED EN EL CANTÓN CUENCA.....	54
3.3 ANALISIS DE INVERSIONISTAS.....	61
3.4. ANALISIS DE IED APLICADA EN LA EMPRESA ECUADORIAN RUBBER COMPANY (ERCO) “LA LLANTERA” DE LA CIUDAD DE CUENCA.....	65
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	68
BIBLIOGRAFIA.....	71

RESUMEN

El presente trabajo plantea mostrar el análisis de las diversas estrategias de promoción directa, utilizadas tanto por agentes económicos y sociales de la ciudad de Cuenca, los mismos que tienen como fin la realización de un estudio para identificar países, empresas y entidades propicias las cuales puedan invertir en sectores favorables de la ciudad, de esta manera se promoverá la inversión extranjera directa enmarcada en la generación de empleo, incremento de la productividad y competitividad, transferencia de conocimientos, promoción de competencia y mejora en el clima de inversiones, generación de una gran actividad económica en pro del desarrollo y disminución de la pobreza. Finalizare con una serie de conclusiones y recomendaciones, después de haber presentado toda la información de la manera mas imparcial posible y basándome en las fuentes oficiales de información.

ABSTRACT

This research study will show the analysis of the various strategies of direct promotion, used by both social and economic agents in the city of Cuenca, these are intended to execute a study to identify countries, companies and institutions which are driven to invest in areas favorable to the city, this way promoting foreign direct Investment that will generate employment, increase productivity and competitiveness, knowledge transfer, development competition as well as improve the investment climate, generating pro development of the Economic activity for development and poverty diminution . Finally I end with a series of conclusions after submitting all information in the most impartial way possible and based on official sources of information.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador como muchos países en desarrollo trata de aumentar la influencia de la inversión extranjera directa (IED) en su desarrollo, no solamente atrayéndola en grandes cantidades, sino recibiendo de ella grandes beneficios como generación de empleo para los ciudadanos del país receptor de IED, competitividad entre las industrias, exportaciones, beneficios en tecnología; siempre con un enfoque en pro del desarrollo.

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

Los países tratan de atraer inversión extranjera directa (IED) por los beneficios que de ella se derivan y las repercusiones positivas que puede tener en la economía receptora. Por supuesto, los inversores están interesados en obtener una tasa de rendimiento adecuada, pero al hacer una inversión se generan efectos más amplios, directa o indirectamente, como factores externos. No siempre se conoce con exactitud el alcance de estos beneficios, y también puede haber costos y efectos negativos.

Como se puede observar en el capítulo I, en la práctica el crecimiento de la inversión extranjera ha ido alcanzando cada día niveles más altos en los distintos países que se encuentran en vías de desarrollo, por así decir los flujos de entrada mundiales tienen un aumento representativo, el mismo que permite alcanzar una solidez económica en muchos países del mundo.

De esta manera el aumento de los flujos mundiales se debió en parte a los beneficios mayores de las empresas en todo el mundo; en el caso de Ecuador lo principal para traer inversión extranjera directa de calidad, es aplicar políticas activas e integradas que formen parte de las estrategias de desarrollo nacional.

Así también en este capítulo se tratará sobre las políticas y medidas necesarias para aprovechar las posibilidades de recibir IED que existen en el país. Al respecto se han identificado varias esferas de políticas importantes. En particular, el desarrollo de los recursos humanos, la ciencia, la tecnología, la competencia, y las políticas para establecer y reforzar los vínculos entre empresas extranjeras y locales.

En el capítulo II el Ecuador en relación con la IED, cuenta con factores y estrategias atractivas para los inversionistas extranjeros, ya que cuenta con una gran variedad de recursos naturales tanto renovables como no renovables. Por otro lado su fuerza de trabajo es competitiva, con elevadas tasas de productividad, las mismas que generan una mayor eficiencia en el desarrollo de IED en el país.

Estos factores y estrategias serán promocionadas en distintas técnicas como ferias, exposiciones, encuentros empresariales y llamadas en frío o cold calling, las mismas que serán orientadas y dirigidas por las distintas instituciones que promocionan la IED en nuestro país y en nuestra ciudad, como en su momento la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), la Corporación para la Promoción Proactiva de Inversiones (INVEC) y el Proyecto Red Productivo de la Agencia Norteamericana para el Desarrollo (USAID).

En el capítulo III se tratara con mayor amplitud el papel que desempeña cada institución de promoción de IED en la ciudad de Cuenca, en la que la idea no es solo atraer capitales extranjeros, sino a la vez fomentar a las empresas nacionales que sigan reinvertiendo en el país y para ello hay que dotarles de un entorno favorable, un claro ejemplo puede ser la empresa ERCO “Continental Tire”, ya que es una de las primeras empresas transnacionales en la ciudad que ha generado fuentes de empleo directos y desarrollo en nuestra nación; además pertenece a una transnacional exitosa como es la General Tire, considerándose así un buen referente para la promoción de IED en nuestra ciudad.

De esta manera la INVEC y la CORPEI trabajarán en la determinación de nuevos sectores en donde se puede invertir. Los sectores turísticos, manufactureros e industrial son estratégicos de la región y hay que seguir brindando apoyo para su continuo crecimiento; Sin embargo, es necesario pensar que de aquí en cinco, diez,

quince o veinte años cuáles serán las futuras áreas en las que se puede desarrollar la ciudad, teniendo siempre en cuenta que tiene que estar enmarcado con la tendencia mundial y de acuerdo a las condiciones de nuestra zona y del país.

CAPITULO I

1.1 CONCEPTOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).

Antes de dar una definición de los que es IED, se podría decir que esta teoría y la del crecimiento económico se agrupan, a partir del modelo de Solow (1956) en:

- 1) Modelos con tasa de ahorro constante.
- 2) Modelos neoclásicos de optimización.
- 3) Modelos de crecimiento endógeno.

El modelo de Solow predice una relación inversa entre el nivel de ingreso inicial y su tasa de crecimiento. Esta relación inversa conocida como la hipótesis de la convergencia, se basa en el supuesto de que la única diferencia entre los países, reside en sus stocks iniciales de capital. Aunque las economías se diferencian en su nivel de tecnología, o en su tasa de ahorro, depreciación o tasa de crecimiento de la población, el modelo no predice un mayor crecimiento para los países pobres, así como tampoco existe una convergencia absoluta; Sin embargo, es factible hablar de convergencia condicional, en el sentido de que si existe un gran progreso tecnológico por ende existirá una mayor tasa de crecimiento económico.

Sin embargo, cabe decir que la dinámica dominante en este siglo a sido la globalización financiera, que tiene un pensamiento único determinado por dos conceptos: mercado y neoliberalismo; es decir, se busca que los mercados mundiales se vayan integrando a través de la liberalización y la desintegración para facilitar los flujos continuos de capitales.

Uno de los parámetros mediante los cuales se manifiesta el proceso de "globalización" en el mundo, es la creciente relación e independencia financiera que existe entre los distintos países, unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de ciertas transformaciones económicas, sociales y políticas generando así un carácter global. Dentro de este proceso, una variable destacada es el comportamiento de la IED, la misma que ha adquirido una relevancia particular para los países en desarrollo, una

vez que se han generalizado modelos de crecimiento basados en la apertura y desregulación de las economías.

Por lo tanto se puede decir que la globalización ha favorecido de cierta manera la estructura de la inversión extranjera directa; ya que permite la liberalización de los movimientos de capital y la internacionalización de la producción, una de las características esenciales para la presencia de las empresas transnacionales y multinacionales que son los actores del nuevo orden Económico Internacional, en el que las empresas transnacionales tiene la administración y las operaciones separadas de la empresa central u original, las transnacionales generan verdaderas empresas "clones" de si mismas, en cambio una empresa multinacional solo descentraliza la parte operativa o de producción, pero la gestión administrativa se realiza en la empresa inicial, es decir en su país de origen; en otras palabras la multinacional concentra la administración financiera y de gestión, solo descentraliza la producción.

De esta manera la definición de IED es aplicada bajo el propósito de análisis políticos y estadísticos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Sin embargo, su propia definición, representa el “desplazamiento de capital financiero que no tiene por qué derivar en flujos de capital físico”¹. La condición para la consideración de un determinado tipo de inversión como “extranjera” se basa en el criterio relativo a la nación de residencia de la persona jurídica o empresa que realiza la inversión mediante aportación de capital financiero, y no toma el criterio de residencia de origen del capital físico incorporado en el proceso productivo.

La IED tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo de los países en desarrollo de todo el mundo. Hoy en día los países, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, tratan de aumentar la IED siempre con un enfoque en pro del desarrollo.

¹ DIAZ VAZQUEZ, RAQUEL. 2002, “*Las Teorías de la Localización de la Inversión Extranjera Directa*”, pag. 4

Para contribuir a un mejor conocimiento de las cuestiones relacionadas con la IED y obtener mayores beneficios para los países en desarrollo, en particular los menos adelantados (PMA), la Conferencia de las Naciones Unidas de Desarrollo y Comercio (UNCTAD) “promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo”²; analiza las tendencias de la misma y sus efectos sobre el desarrollo; compilación de datos sobre inversión; presta servicios de asesoramiento y formación sobre las cuestiones de inversión internacional; y ayuda a los países en desarrollo a mejorar las políticas e instituciones que se ocupan de la IED, y a participar en las negociaciones internacionales sobre la inversión.

Durante los últimos cinco años las filiales extranjeras de unas 64.000 empresas transnacionales (ETN) han generado 53 millones de empleos.³ Sin embargo; de acuerdo a la UNCTAD la IED es considerada la fuente más importante de financiación externa para los países en desarrollo.

“El monto acumulado interno de IED de los países en desarrollo asciende a aproximadamente una tercera parte de su PIB, en comparación con sólo el 10% registrado en 1980. Una tercera parte del comercio mundial está constituido por transacciones intraempresariales”.⁴

La mayoría de los países enfocados en atraer IED se valen de las siguientes motivaciones como la de obtener un crecimiento económico notorio y de desarrollo; así como también la atracción de IED hace posible el incremento de capital tanto en los recursos humanos como físicos.

En otras palabras el término de Inversión Extranjera Directa es aplicado cuando un país recibe un interés económico de una empresa de otro país a largo plazo.⁵

² <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>, citado el 21/7/2010 20:00

³ <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>, citado el 26/8/09 20:01 pm

⁴ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO; *Internacionalización de las empresas de los países en desarrollo por medio de inversión extranjera directa hacia el exterior*, pag. 5

⁵ VITERI DIAZ, GALO FERNANDO. CARRASCO VICUÑA, CARLOS MARX; *Inversión Extranjera y Desarrollo en América Latina y los países del Tercer Mundo*, pag. 26

En el caso de Ecuador para conservar e incrementar los beneficios de IED, se debe tratar varias cuestiones de política, a la vez estas pueden agruparse bajo los títulos de recursos naturales, tecnología, ciencia y otros aspectos como mercado de capitales, sistema fiscal, competencia, protección ambiental y comercio internacional.

Sin embargo, el inversionista puede ser una persona individual o puede pertenecer a una corporación, en el que la inversión puede pertenecer solamente a la compañía extranjera, o podría crearse una fusión o un joint venture el mismo que es considerado un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre los intereses de la empresa extranjera y de la empresa local del país receptor de IED.

De acuerdo al Quinto manual de Balanza de Pagos del Banco Central del Ecuador la IED se puede realizar mediante tres modalidades.⁶

- 1) Acciones y Participaciones: La inversión en el capital social de la empresa mediante constitución o adquisición de empresas o aumentos de capital.
- 2) Utilidades Reinvertidas: La incorporación al patrimonio de las utilidades que no fueron distribuidas a los accionistas de las empresas de IED.
- 3) Otro Capital: Las transacciones de deuda entre empresas afiliadas o relacionadas, incluyendo los pasivos sin obligación de repago en condiciones determinadas.

1.1.2 CARACTERISTICAS DE LA INVERSION EXTRANJERA.

Los países pueden promover IED de diferentes formas, desde simplemente liberalizar las condiciones de acceso y establecimiento de la inversión, pasando por promoverla en general, sin buscar atraer ningún tipo de inversión en particular, hasta promover la misma de manera más selectiva, concentrándose en ciertas actividades, tipos de tecnologías o tipos de inversores.

⁶ <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin20/indice.htm>; citado el 5/4/10 19:59 pm

Al tratar el tema de IED, se puede decir que es un tema muy intenso; en el que más de 400 agencias promotoras de IED compiten por la atracción de la misma; ya que la decisión de un inversor puede estar reflejada en varias características o variables tales como⁷:

- Tamaño del mercado.
- La proyección de crecimiento del mercado del país receptor.
- Relación entre mercados regionales a través de acuerdos de comercio.
- Disponibilidad laboral y una tasa salarial de acuerdo a la productividad.
- Existencia de recursos naturales en el país receptor.

Sin embargo un inversor multinacional también presta mucha más atención a lo referente a las características institucionales y políticas del país receptor, de esta manera un clima de inversión puede estar compuesto de tres elementos:

- Estabilidad macroeconómica: Esta se basa en una función de reformas establecidas en el intercambio competitivo de tasas y mercados; resueltos en tasas de interés, disciplina fiscal, un sistema eficiente de impuestos, de privatización y un prudente gasto público.
- Ambiente empresarial: Consiste en los factores microeconómicos que afectan a la manera de actuar de una empresa o un individuo en el ambiente macroeconómico. Sin embargo para crear un ambiente positivo, se debe mantener un buen gobierno, en el que se refleje una transparencia en las leyes, y una buena apertura al comercio.
- Así también Inversiones públicas complementarias, especialmente en infraestructura, teniendo así efectos favorables. La disponibilidad de crédito

⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2009; “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, pag. 14

externo o interno de largo plazo juega también un papel importante, de ahí la relevancia de la creación de instituciones e instrumentos apropiados, la provisión de servicios con bajos costos de intermediación y la regulación y supervisión prudencial del sistema financiero.

1.1.3 CLASES DE INVERSION.

Según Yannopoulos (1990) divide a la inversión directa en cuatro tipos, que constituyen la respuesta de las empresas multinacionales a la nueva situación.

El primer tipo de inversión se produce en respuesta a los efectos “desviación” de comercio que genera una unión aduanera y por consiguiente un tipo de inversión sustitutiva de importaciones, de tipo defensivo.

El segundo se dirige a la reorganización de la producción que provocan los efectos “creación” de comercio.

El tercer tipo de inversión, tendría como objetivo la racionalización de las estructuras productivas, con el fin de aprovechar las diferencias de costes o las ventajas comparativas existentes.

El cuarto tipo de inversión, resultaría del posicionamiento estratégico de las empresas ante las expectativas de incremento en la demanda y de apertura de nuevos mercados.

En el caso de las empresas en la ciudad de Cuenca, se podría decir que se basan en el cuarto tipo de inversión, por ejemplo las empresas que se dedican a la producción de sombreros de paja toquilla, las mismas cuentan con un plan estratégico ya establecido que les permite ganar mercado y mejores precios para el artesano y la cadena de negocios, por lo tanto su mercadería es muy acogida en mercados internacionales especialmente por su fabricación la misma que es tejida a mano, permitiéndoles así abrirse hacia mercados como el norteamericano y el europeo.

1.2 CRECIMIENTO GENERALIZADO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Al hablar del crecimiento de inversión extranjera directa, podríamos hacer referencia a la década de los noventa, en el que se dio un incremento notable especialmente en América Latina, constituyéndose en un verdadero fenómeno de transformación de la región caracterizado por diferentes procesos de modernización de varios sectores industriales, de servicios y parte de la infraestructura de dichos países.

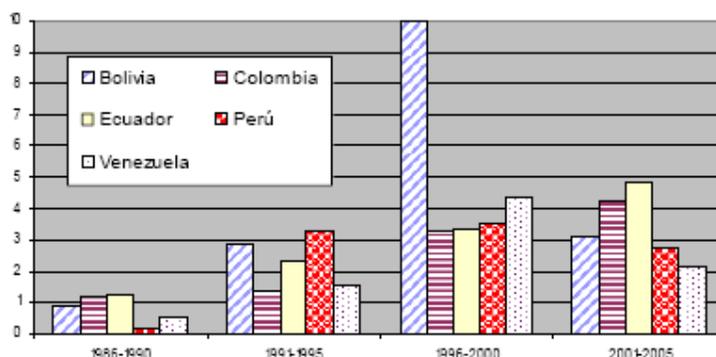
Entre 1990 y 1999, en el Ecuador las entradas de IED estuvo representada en mayores grados en la industria petrolera;⁸ a pesar de la difícil crisis económica y social que atravesaba el país en aquella época, con una devaluación superior al 100% y un producto interno bruto que decreció en 7%; Aún así dada la magnitud de la crisis, el petróleo fue el único recurso natural atractivo para las empresas transnacionales que se dedicaban a la prospección de minerales.

En términos generales el Ecuador recibió menos inversión extranjera que, otros países andinos, en el caso de Bolivia atrajo más de 1.000 millones de dólares de entradas en 1999, en tanto que países como Colombia, Perú y Venezuela recibieron 1.400 millones, 2.000 millones y 2.600 millones de dólares.⁹

⁸Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI, 1999, "*Política y estrategia de promoción de inversiones.*"

⁹CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, 2002, "*Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador*", Ginebra

Gráfico No. 1
Flujos de Entrada de IED en los Países Andinos



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 2000.

Elaboración: Balanza de Pagos de los Bancos Centrales

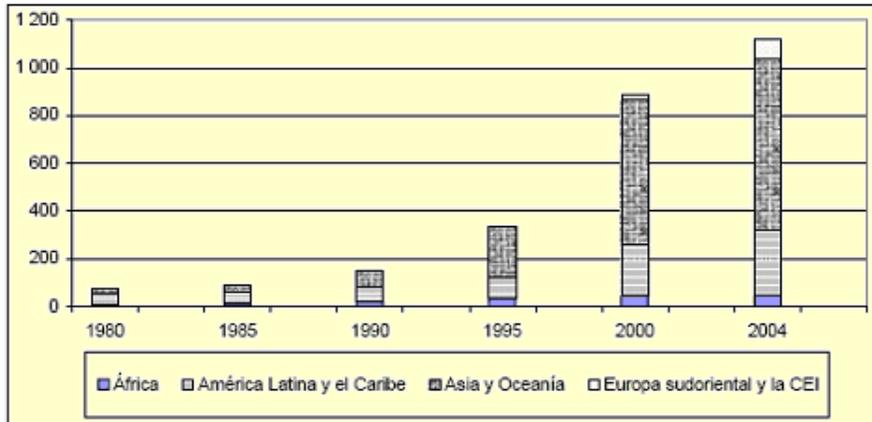
Sin embargo; la IED en la región empezó a decaer de manera interrumpida durante los años 2000-2004, salvo algunas excepciones como las de Ecuador, Chile, Honduras, Nicaragua y Panamá que en contraste con la tendencia decreciente de la región recibieron mayores flujos de inversión, debido a los diferentes procesos de modernización que se desarrollaron en cada uno de estos países.¹⁰

En el siguiente gráfico se puede apreciar el monto de las salidas de IED por región durante los años 1980 al 2004 en el que se puede notar un gran incremento en la región de Asia, seguida de América Latina y el Caribe, la misma que en comparación con África y Europa Sudoriental, ha tenido un crecimiento pasivo pero notorio entre las dos regiones nombradas anteriormente.

¹⁰ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, 2002, "Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador", Ginebra, págs. 10 a 20

Gráfico No. 2
Economías en desarrollo: Monto de las salidas
de IED por región, 1980-2004

(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report, 2005* (Informe sobre las inversiones en el mundo, 2005).

Elaborado: UNCTAD

En 2006, “las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe, llegaron a 83.753 millones de dólares, este resultado aseguraría una cierta estabilidad de la IED en los últimos 3 años”.¹¹ Sin embargo los principales receptores de IED en América Latina fueron México y Brasil con un 52% de los ingresos, seguidos de Chile y Colombia. (Ver cuadro 2)

En 2007 los flujos mundiales de IED aumentaron un 30% hasta alcanzar los 1.833.000 millones de dólares.¹² A pesar de las crisis financieras y crediticias que se declararon en la segunda mitad de 2007, los países desarrollados y los países en desarrollo experimentaron un continuo aumento de la entrada de inversiones.

¹¹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2006; “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, pag. 27

¹² CONFERENCIA DE LA NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2008, “*Las empresas Transnacionales y el desafío de las infraestructuras*”, pag.11

De esta manera, los países en desarrollo recibieron los mayores flujos de entrada de IED jamás conseguidos (500.000 millones de dólares), lo que representa un aumento del 21% con respecto a 2006. Los países menos adelantados (PMA) atrajeron en 2007 IED por el valor de 13.000 millones de dólares, obteniendo como resultado la atracción de más inversiones y a la vez la expansión de las empresas transnacionales.¹³

El aumento de los flujos mundiales de IED se debió en parte a los beneficios de las empresas en todo el mundo y a la vez al incremento del precio de las acciones, que aumentó el valor de las fusiones entre empresas y adquisiciones transfronterizas¹⁴; ya que estas representaron una alta proporción de los flujos de IED, pero también aumentaron las nuevas inversiones, especialmente en los países en desarrollo y las economías en transición.

Para el año 2009, la economía mundial sufrió las consecuencias de la mayor crisis económica desde la Gran depresión de los años treinta. Sin embargo ante la caída de la producción y el comercio y el comercio internacional de las mayores economías del mundo, englobaba una intensa reducción de las corrientes de IED, con los consiguientes efectos negativos en la instalación de nueva capacidad productiva y la modernización tecnológica de activos existentes.

De esta manera, la caída de la IED fue notoria en cada sub región de América Latina y el Caribe, a pesar de la diferente especialización productiva en cada uno de los países. Las corrientes de IED hacia América del Sur cayeron un 40%, a 54.454 millones de dólares¹⁵.

La reducción fue notoria en cada uno de los países que regularmente concentran la mayor parte de la IED recibida en la sub región: Argentina (50%), Brasil (42%), Chile (16%), Colombia (32%) y Perú (31%). Asimismo, las corrientes de IED hacia la República Bolivariana de Venezuela descendieron de 349 millones de dólares en 2008 a

¹³ CONFERENCIA DE LA NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2008, “*Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras*”, pag.12

¹⁴ Adquisición Transfronteriza se refiere al control de los activos y cuando las operaciones se transfieren de una empresa a otra empresa extranjera sin importar que esta sea privada o publica, transformándose la primera de ellas en una filial de la empresa adquiriente.

¹⁵ CEPAL. 2009, “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, pag. 10

una salida neta de 3.105 millones de dólares en 2009, sobre todo como resultado de las nacionalizaciones efectuadas durante el año.¹⁶

Cuadro No. 1

Inversión Extranjera Directa en el Mundo Miles de millones de dólares		
Concepto	2006	2007
Total mundial	1.305.852	1.777.183
Países desarrollados	857.499	1.235.459
Países en desarrollo	379.070	442.548
América Latina y el Caribe	83.753	105.925
Europa Sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	69.283	99.176
Ecuador	271	179

Fuente: Inversión Extranjera Directa y Desarrollo

<http://www.ecamcham.com/publicaciones/AmchamNews/JUNIO2008/html/ObFisc.html>

Elaboración: Econ. Jaime Carrera

Cuadro No. 2

Inversión Extranjera Directa. 2007 América Latina y el Caribe	
País	\$Millones
América Latina y el Caribe	105.925
Brasil	34.585
México	23.230
Chile	14.457
Colombia	9.028
Argentina	5.720
Perú	5.343
Panamá	1.825
El Salvador	1.526
Venezuela	646
Nicaragua	335
Ecuador	178
Paraguay	142
Otros países	8.909

Fuente: Inversión Extranjera Directa y Desarrollo

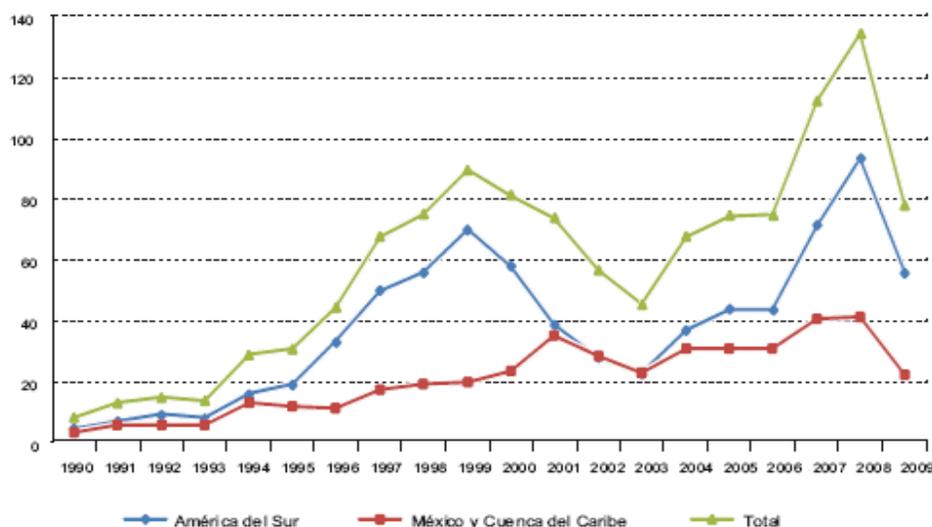
<http://www.ecamcham.com/publicaciones/AmchamNews/JUNIO2008/html/ObFisc.html>

Elaboración: Econ. Jaime Carrera

¹⁶ CEPAL. 2009, “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, pag. 12

Gráfico No. 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
POR SUBREGIÓN, 2000-2009
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

Elaboración: CEPAL

1.3 ANTECEDENTES DE IED EN ECUADOR – OBJETO DE LA CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).

El Ecuador en comparación con otros países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), empezó a liberalizar tempranamente el establecimiento de nuevas políticas para la IED en los inicios de los años 90, en base a este establecimiento el Ecuador abrió su economía a los tratados internacionales, reformo su estructura tributaria, recibiendo respuestas positivas por parte de los inversionistas extranjeros.

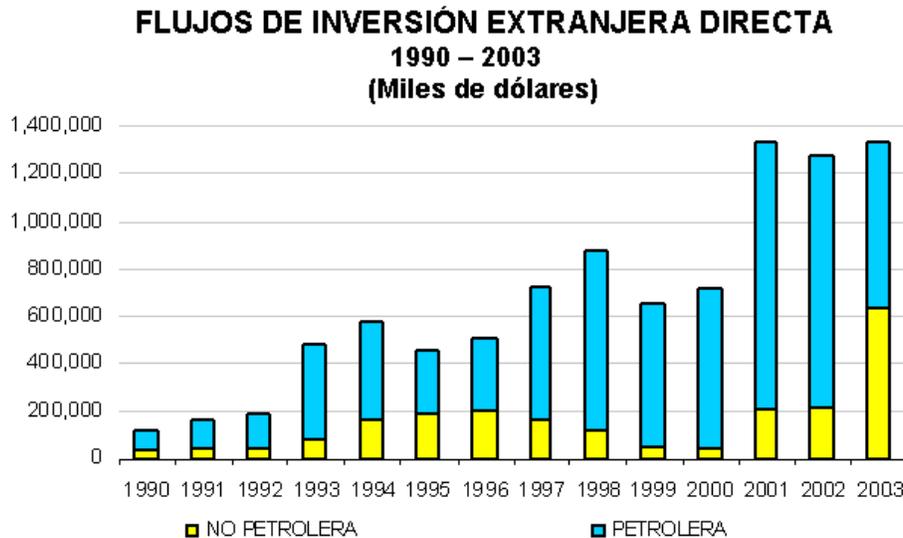
Durante el año 1990, las entradas de IED en el Ecuador crecieron en menor medida que los países vecinos miembros de la Comunidad Andina de Naciones, esta disminución se daba en base a los programas de privatización acelerados, especialmente en Perú y Bolivia, los mismos que impulsaron las entradas de IED.¹⁷

¹⁷ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, 2002, “Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador”, Ginebra

Como se dice anteriormente, entre los años 1990 y 1999 la mayor parte de las entradas de IED, estaban representadas por la industria petrolera; durante este mismo periodo las empresas industriales no petroleras resultaron afectadas por el deterioro en la inversión ya que sus cifras habían variado entre el 20 y 40% en 1990 a deteriorarse entre el 5% en 1999, una causa de este deterioro fue la crisis que sufrió el país durante ese año.¹⁸

En el siguiente gráfico se puede notar claramente como en la década de los 90 los flujos de IED estaban representados en mayor parte por las empresas petroleras, sin embargo con el transcurso de los años los flujos de las empresas transnacionales no petroleras han tenido un crecimiento lento. Sin embargo durante los años 1999-2000 se nota un decrecimiento, el mismo que fue debido a la crisis Económica que atravesaba el país durante esos años.

Gráfico No. 4



Fuente: "Ecuador Tierra de Oportunidades", Banco Central del Ecuador – Corpei

Elaboración: Banco Central del Ecuador

De esta manera, los mayores inversionistas extranjeros en el Ecuador durante el año 1999 son las compañías que se dedican a la exploración y extracción de petróleo en la cuenca amazónica entre las cuales estaban: Occidental Energy Corporation, ARCO y ORYX Energy (Estados Unidos), YPF Ecuador (España) y Elf Aquitaine (Francia), que

¹⁸ CORPEI, 2008, "Plan Nacional de Promoción de Inversiones No Petrolera 2001-2010"

explota campos petroleros en la península de Santa Elena. Entre las Empresas Transnacionales (ETN) no petroleras se encuentra la empresa Continental Grain (EEUU), la misma que se dedica a la producción de harina que es uno de los mayores inversores en la cría de camarones, junto con otras empresas de los EEUU. Standard Fruit/Dole (EEUU), la misma que participa entre la comercialización de banano. Así también Ecuador cuenta con la inversión de ETN bancarias comerciales como Citibank (EEUU), Lloyd's Bank (Reino Unido), y el Banco ABN AMOR (Países Bajos).

Sin embargo, una vez superada la crisis económica en el país, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), la misma que es encargada de orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país, llevando a cabo el cumplimiento de programas de difusión de oportunidades de inversión, la divulgación de la imagen del país en el exterior, la organización de eventos promocionales como ferias, exposiciones, encuentros empresariales, etc; junto con el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), con la colaboración de la Agencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), realizaron el Plan Nacional de Promoción de Inversiones No Petroleras (PNPI), el mismo que tendría que ser desarrollado hasta el 2010.

Sin embargo, el mayor responsable del plan es la CORPEI ya que este es el responsable del seguimiento y de la coordinación del Plan, para esto se debe lograr una mejor imagen país del Ecuador, el mismo que se proyecte internacionalmente como un país productivo y exportador, además de posesionarse como un país mega diverso, pluricultural, único, ubicado en la mitad del mundo con una identidad clara definida y unificada; y a la vez una menor percepción de riesgo país, de esta manera mostrarnos capaces de brindar estabilidad macroeconómica de largo plazo, basados en la dolarización de nuestra economía, un producto interno bruto estable y tasas de desempleo sensiblemente bajas.

Como resultado del Plan se pretende atraer una Inversión Extranjera Directa con una tecnología de punta para generar producción con alto valor agregado y obtener como resultado un incremento 7 veces mayor al promedio de IED petrolera, en sectores estratégicos exportadores.

Otra industria que ha tenido resultados notorios de inversión y de gran importancia para la economía del país es la industria de las flores, ya que se ha expandido debido a los vínculos de participación accionaria y no accionaria con inversores extranjeros, en particular de Colombia, ya que atrajo un gran empresa transnacional (ETN) como es Dole, esta empresa no solo invirtió en el comercio, sino también en la producción de flores.¹⁹

Así también entre otras industrias con potencial de atraer IED en el sector de servicios figuran el turismo y los servicios financieros, en particular la banca, aunque por distintas razones. En lo que respecta al turismo, el país cuenta con muchos atractivos y una biodiversidad única, en particular las playas de las islas Galápagos y la cuenca amazónica. La IED en esa industria se limita a unos cuantos hoteles internacionales establecidos en las principales ciudades.

En lo referente al sector manufacturero, se puede decir que el potencial de IED esta relacionado con el acceso del Ecuador a los mercados internacionales, su ventaja competitiva, su capacidad comercial y su fuerza de trabajo.

Sin embargo, desde un punto de vista el mercado interno de nuestro país es relativamente pequeño, pero la ventaja es que el mismo tiene un libre acceso a largo plazo en una serie de mercados internacionales, como es el caso del cacao el mismo que es aceptado en mercados tales como EEUU, Alemania y Bélgica, de igual manera algunos consumidores de la flor ecuatoriana son EEUU, Canadá, Alemania, Rusia e Italia, lo cual compensa la desventaja del mercado interno para muchos productos.

De acuerdo al Banco Central del Ecuador (BCE), en el año 2002 se obtuvo una IED 783.20 millones de dólares, en el año 2003 se dio un aumento de 871.5, en el 2004 se obtuvo 836.9 millones de dólares, estos flujos estaban concentrados en el sector de explotación de minas y canteras (petróleo); sin embargo, en el 2005 empieza a decaer en comparación con los años anteriores con un valor de 493.4 millones de dólares, en el 2006, se obtuvo una IED de 270.7 millones de dólares, mientras que en el año 2007 fue

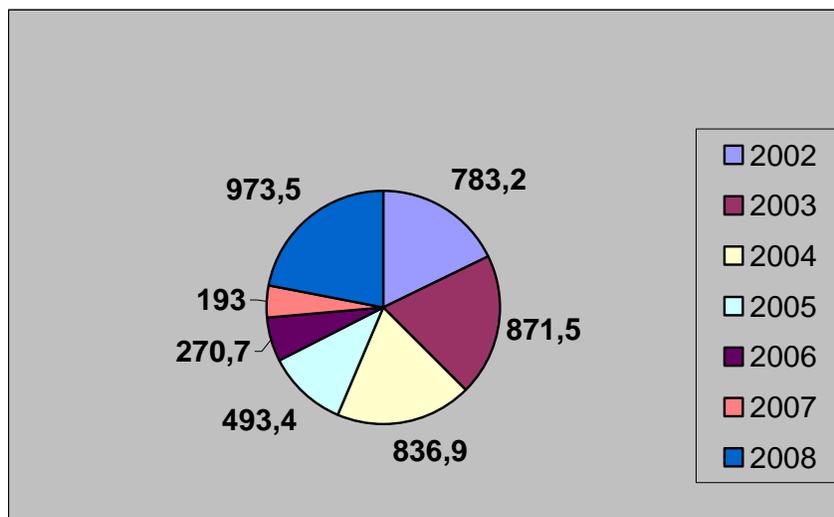
¹⁹ PATERSON, M. 1999. “*La Globalización de la Economía y la Exportación de Flores*”.

de 193 millones de dólares , esto debido a la crisis que travesaba el mundo durante este período.²⁰

Durante el año 2008, de acuerdo a la CEPAL, la IED recibida fue de 973.5 millones de dólares aproximadamente el 80% del auge de capitales fue concebido por sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones; En el caso de nuestro país podríamos hacer referencia a las telefónicas móviles (Porta y Movistar). Tanto Movistar como Porta pagaron en total 700 millones para seguir prestando los servicios de telefonía móvil en nuestro país. Sin embargo, esta misma inversión favoreció para que las dos empresas se colocaran entre las cinco compañías transnacionales que mayor venta obtuvieron en la región durante el año 2008.²¹

Gráfico No. 5

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ECUADOR



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Propio

Sin embargo, durante el año 2009 la IED se ubicó en el II trimestre con 203 millones de dólares, en el cual se registro un aumento de 82 millones de dólares con respecto al I trimestre del 2009 y de 42 millones de dólares al IV trimestre en el 2008, y

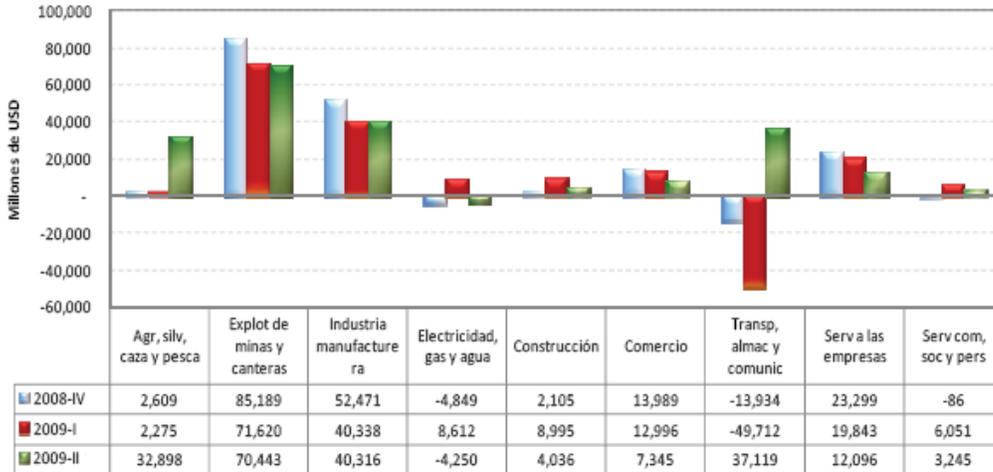
²⁰ www.ecuadorinvest.org . citado el 20/3/2010 20:15 pm

²¹ www.expreso.ec. citado el 6/04/10 19:15 pm

contiene el efecto de una mayor inversión destinada hacia el sector agrícola y de transportes²².

Gráfico No. 6

Inversión Extranjera Directa
USD millones



Fuente: Banco Central del Ecuador

www.bce.fin.ec

La organización de la CORPEI es el responsable del seguimiento y de la coordinación para llevar a cabo IED, a más de la ejecución de ciertas acciones para atraer IED hacia el sector privado.

De esta manera con la inversión obtenida se generará empleos de calidad y de mejores ingresos en los proyectos de inversión, así también mejorará los servicios, la infraestructura y la dotación de vivienda a través de inversión directa en el sector público.

En otras palabras el Ecuador cuenta con muchos atractivos para los inversores extranjeros, lo que con las políticas apropiadas puede transformarse en oportunidades; ya que cuenta con abundantes recursos naturales, entre ellos recursos no renovables como el petróleo y minerales no explorados, así también como recursos renovables, entre ellos bananos, flores, pescado y los recursos biológicos de su vasta selva pluvial.

²² Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

Permitiendo así al Ecuador un libre acceso y a veces preferencial a grandes mercados regionales e internacionales, en particular los países andinos, el MERCOSUR, los Estados Unidos y la Unión Europea, para muchos de sus productos de exportación.

1.4 MARCO JURÍDICO.

Para referirnos a la inversión extranjera directa en el Ecuador tenemos que ubicarnos en el ámbito del Pacto Andino puesto que las primeras reglas dictadas en relación con el tratamiento a la IED tuvieron su origen en la Decisión 24 de la comisión de Cartagena, aprobada en diciembre de 1970.

Esta norma legal fue cuestionada en diferentes sectores económicos; pues mientras en los países andinos, con la decisión 24 se adoptaron una serie de restricciones y limitaciones a la inversión extranjera en la que se prohibía la venta de empresas al capital extranjero, además se limitaba a un máximo lo que podían ofrecer los países a los inversionistas, el retiro de las utilidades era totalmente limitado a un 14% en IED, además el acceso a algunos rubros tales como prestación de servicios eran totalmente prohibidos para las empresas extranjeras; mientras que en otros países del mundo y muy particularmente en el Asia, se abrían a esta IED y se eliminaban las restricciones y obstáculos a ese indispensable aporte de recursos económicos.

En el caso Ecuatoriano la puesta en vigencia de la decisión 24 en junio de 1971 significó un control excesivo a la inversión extranjera directa, lo que fue negativo por el aporte que significa para un país en vías de desarrollo como el Ecuador. En efecto cuando el inversionista traslada su capital de riesgo al país se involucra directamente con su realidad. El inversionista viene además con un aporte tecnológico, nuevas oportunidades comerciales, mercados ya establecidos y técnicas gerenciales y administraciones novedosas.

Bajo estas consideraciones a mediados de los ochenta, se decide modificar la decisión 24 y sustituirla; por otra parte permitió a cada país la posibilidad de encausar la inversión extranjera en forma amplia y flexible por que no se podía mantener reglas rígidas aplicables por igual a países, que aun dentro del área andina, tienen economías y niveles de desarrollo diferentes.

Un marco nacional propicio para la IED consiste en, los reglamentos específicos que regulan la entrada y admisión de inversores extranjeros, y las normas referentes al trato de las filiales extranjeras, y las medidas operacionales generales que afectan a toda la actividad económica, incluida la IED (pero no relacionadas específicamente con los inversores extranjeros). A raíz de la liberalización de los regímenes de IED en los países en desarrollo, el primer conjunto de medidas representa un impedimento cada vez menos importante que el segundo a la entrada de IED. En consecuencia, actualmente son menos frecuentes los casos de un trato desfavorable o discriminatorio de los inversores extranjeros.

El Ecuador ha formulado programas y adoptado medidas para aprovechar su considerable potencial de IED y el Gobierno ha intensificado sus esfuerzos ante la crisis económica de 1998-2000. La dolarización ha sido la más audaz de las diversas medidas encaminadas a restaurar la estabilidad macroeconómica.²³

En lo referente al marco legal del Ecuador para la IED, el tratamiento y solución de controversias se compara favorablemente con otros países latinoamericanos, tal es el caso de Perú o Chile y con otros países conformantes de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP). Sin embargo; este marco está firmemente establecido en la Constitución en el Art. 339, el mismo que respalda principios tales como el trato nacional de los inversores extranjeros y la primacía de los tratados internacionales sobre la legislación nacional.

De esta manera la legislación nacional vigente sobre cuestiones de la IED estuvo precedida por la decisión 291 del Acuerdo de Cartagena de 1991. Por lo tanto la IED en el Ecuador se rige por la Ley de promoción y garantía de la inversión promulgada en 1997, la misma que es compatible con la mencionada decisión 291. Dicha ley, denominada “Ley de Inversión, la misma que reconoce los beneficios económicos potenciales de la IED, como la generación de empleo, el incremento y diversificación de

²³ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, 2002, *Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador*, Ginebra

las exportaciones, el desarrollo de tecnologías apropiadas y la integración de la economía nacional en la economía mundial”²⁴.

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), estaba encomendado en la coordinación general del sistema, ya que este se encarga de planear, dirigir y controlar la política comercial y de inversión, mientras que las políticas nacionales de inversión se encuentran bajo el cargo del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), este es encargado de formular la estrategia y la política del país en las actividades de comercio exterior e inversiones. Así también su objetivo es proponer estrategias y pautas para las negociaciones internacionales, formular medidas sobre las zonas de libre comercio y establecer directrices para las inversiones; Sin embargo, algunas instituciones también figuran en el sistema; esta es el Ministerio de Relaciones Exteriores; el mismo que es encargado de negociar los tratados bilaterales sobre inversiones y fiscalidad y la participación del país en los acuerdos regionales e internacionales sobre comercio e inversión; la Corporación Financiera Nacional y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI); siendo esta última creada como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, cuyo objetivo principal es “promover y fomentar las exportaciones ecuatorianas y atraer las inversiones nacionales y extranjeras en los sectores productivos del país, según el Artículo 18 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI publicada en el suplemento del Registro Oficial No. 82 del 9 de Junio 1997”²⁵.

De acuerdo a la nueva Constitución, según el Art. 271 la ley promueve la inversión privada como pública en zonas menos desarrolladas o en actividades de interés nacional, además garantiza la libertad de las empresas y obliga al Estado a establecer en contratos celebrados con inversionistas, garantías y seguridades especiales, a fin que los convenios no sean modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase que afecten sus cláusulas²⁶; en otras palabras promueve a incentivar la libre competencia y los mercados competitivos, brindando disposiciones como proteger la propiedad privada y garantizar el cumplimiento de los contratos.

²⁴ CORPORACION DE ESTUDIOS, 1997, “*Ley de Garantía de Promoción de Inversiones*”.

²⁵ CONVENIO DE COOPERACION INTERINSTITUCIONAL PARA EJECUTAR EL PROGRAMA DE DESARROLLO DE APUESTAS PRODUCTIVAS Y DE INVERSIÓN EN EL ECUADOR, 2008, Quito-Ecuador

²⁶ <http://www.ecuanex.net.ec/constitucion/titulo12.html>, tomado 24/7/2010; 12:59

Sin embargo, los inversores extranjeros pueden entrar y establecerse libremente en el país, ya que no requieren de autorización previa en la mayoría de las industrias. No obstante existe una excepción en la que se requiere de autorización como es en la pesca, donde se necesita la aprobación previa del Instituto Nacional de Pesca, el mismo que es encargado de promover el control y la protección de los recursos pesqueros.

La Constitución también dispone “que los recursos naturales no renovables (por ejemplo, el petróleo) son propiedades privadas del Estado, pero pueden ser explorados y explotados por empresas privadas, mixtas o públicas.”²⁷

Como se explicó anteriormente, las empresas no necesitan de autorización previa para ejercer inversión directa en el país, no obstante existe una formalidad que debería ser cumplida por las empresas; la misma que es registrar la inversión a efectos estadísticos en el Banco Central, que la comunica a la Superintendencia de Compañías, que es la institución encargada de velar por el cumplimiento de la normativa vigente; este registro puede ser realizado por el inversor extranjero, su representante o un representante de un socio nacional.

Por otro lado, la Constitución y la Ley de inversiones otorgan importantes derechos a los inversores extranjeros:

“Tratamiento como si fueran nacionales: igualdad de acceso a la financiación local y a los incentivos o programas de asistencia de que disponen los inversores nacionales;

El derecho a repatriar utilidades y los fondos resultantes de la desinversión en moneda convertible. La garantía de convertibilidad se formula como el derecho de “libre acceso a los mercados de divisas”, lo cual no es una garantía jurídica de disponibilidad de divisas extranjeras a esos efectos;

²⁷ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, 2002, *Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador*, Ginebra

El derecho de someter a arbitraje internacional cualquier controversia a la que se aplique la ley relativa a la inversión extranjera; con arreglo a las condiciones de los tratados internacionales suscritos por el Ecuador;

El derecho a adquirir y poseer tierras y edificios, a excepción de las zonas naturales protegidas. No se exigen determinados resultados como condición para emprender un proyecto de inversión extranjera.”²⁸

En otras palabras las inversiones extranjeras podrán efectuarse en todos los sectores de la economía, sin restricción ni autorización previa del MIPRO o de cualquier organismo del Estado, salvo aquellos relacionados con áreas estratégicas del Estado, para los cuales se requiere la autorización de la entidad correspondiente al área de la inversión.

Por otro lado en lo relacionado a la Protección a los inversores extranjeros, la Constitución en el Art.33 prohíbe la confiscación de bienes; de esta manera la expropiación sólo es posible con unos fines claramente determinados por la ley y a cambio de una justa indemnización.

Así también los inversores pueden adquirir un contrato con el Estado para garantizar la estabilidad de sus derechos con arreglo a las disposiciones de la Ley de Inversiones; de esta manera el contrato brinda al inversor una garantía jurídica en el que no se verá perjudicado por eventuales cambios en leyes posteriores, si en tal caso se diera un incumplimiento por parte del Gobierno, el inversor puede someterse a arbitraje internacional.

Sin embargo, los inversores extranjeros no consideran que este sistema sea un instrumento útil, por lo tanto suelen preferir las garantías ofrecidas por los tratados bilaterales de inversión, y por los acuerdos regionales y multilaterales. De esta manera el Ecuador ha concertado 23 tratados bilaterales de inversión, los cuales contiene cláusulas que prevén para los inversores extranjeros el mismo trato que para los

²⁸ <http://www.ecuanex.net.ec/constitucion/titulo12.html>; citado el 24/7/2010; 13:14

nacionales, la repatriación de los beneficios, así como disposiciones para proteger contra las expropiaciones y someter las diferencias a arbitraje internacional. El Ecuador ha concertado 8 tratados sobre doble tributación, en el que suelen incluirse cláusulas relativas al impuesto sobre la renta, las ganancias de capital, los impuestos sobre los intereses, las regalías y los préstamos.²⁹

De igual manera los inversionistas nacionales y extranjeros están sujetos a la observación y cumplimiento de las leyes del país y en especial de las relativas a los aspectos laborales y de seguridad social, así como a las disposiciones del régimen tributario vigente en el momento en el que se cause una obligación fiscal, con las excepciones antes señaladas.

Los inversores extranjeros y nacionales deberán conservar, preservar y restituir completamente los daños causados al medio ambiente y a los recursos naturales. El estado velará por el cumplimiento de esta disposición y en los casos pertinentes, el MIPRO, previo informe del Ministerio de Medio Ambiente, podrá solicitar al Comexi que prohíba total o parcialmente la operación de una empresa que estuviere ocasionando daños al medio ambiente o depredación de los recursos naturales.³⁰

En otras palabras; el marco legal de IED que presenta el Ecuador ofrece el mismo trato a inversores nacionales y foráneos, a la vez facilita su entrada y establecimiento. Ya que de esta manera los inversores extranjeros han considerado que los trámites para la concesión de permisos, licencias y otras autorizaciones necesarias son fáciles y cuentan con el apoyo de los servicios locales privados.

Por lo tanto, los inversores tienden a preferir los países donde las inversiones están firmemente protegidas por la legislación o en la práctica. Es fundamental que la protección ofrecida hasta la fecha haya sido adecuada, pero puede ser útil, especialmente para los nuevos inversores, que la legislación nacional y/o un tratado ofrezcan una sólida protección y trato favorable complementarios. El trato y la protección de la IED se refieren a la conducta de un país para con los inversores

²⁹ CONVENIO DE COOPERACION INTERINSTITUCIONAL PARA EJECUTAR EL PROGRAMA DE DESARROLLO DE APUESTAS PRODUCTIVAS Y DE INVERSIÓN EN EL ECUADOR, 2008, Quito-Ecuador

³⁰ tomado de los Arts. 28 al 30 de “*Ley de Promoción de Garantías e Inversiones*”

extranjeros en relación con el trato nacional, el trato justo y equitativo, la no discriminación, la transferencia de fondos, la expropiación y la solución de diferencias.

Sin embargo, para incrementar los beneficios a largo plazo de la IED, las políticas de tecnología y educación deben mejorarse a fin de lograr una mejor fusión de esas dos áreas con las necesidades de la economía. Esas políticas deberían estimular la interacción entre las instituciones públicas de investigación y desarrollo, los centros tecnológicos, las empresas, las universidades y las entidades de financiación.

El Ecuador debería participar más activamente en los acuerdos internacionales que promueven la inversión; ya que dichos acuerdos de cierto modo mejoran el atractivo del país; esto se puede ver reflejado en la participación de los acuerdos que establecen normas sobre el comercio y la inversión, esto significa consolidarse a reglas ampliamente aceptada, promover la estabilidad de esas reglas e incrementar la confianza de las empresas, además tales acuerdos mejoran el acceso a los mercados.

De esta manera, el Ecuador ha celebrado convenios de garantía de inversiones con países como Estado Unidos, Canadá, Alemania, Suiza, Reino Unido, Francia, España, Bélgica, Argentina, Chile y Uruguay. Estos convenios permiten a los inversionistas asegurar sus inversiones mediante un sistema en el cual el gobierno correspondiente puede iniciar un reclamo directamente a otro gobierno en el caso de expropiaciones o tratamiento arbitrario ocasionado a sus inversionistas nacionales.

Varias esferas de política son importantes para aumentar a largo plazo los beneficios de IED. En particular, existen cuatro esferas de importancia decisiva, como es el desarrollo de recursos humanos, la ciencia y la tecnología, la competencia y las políticas orientadas a establecer y fortalecer vínculos entre las empresas extranjeras y nacionales.

Entre las políticas apropiadas en materia de ciencia y tecnología figuran actividades planificadas como el establecimiento de un sistema nacional de innovación, los incentivos financieros ofrecidos al desarrollo de la tecnología así como la racionalización de un gran número de instituciones dedicadas a la ciencia y la tecnología.

Además deben fortalecerse los vínculos entre la industria y el medio universitario, así como entre los inversores extranjeros en la industria nacional. En la esfera de la competencia, los principios generales están formulados en la Constitución en los Art. 238 -239, para aplicarlos es preciso proceder a nuevos trabajos sobre la ley de competencia así como establecer un organismo encargado de la competencia.

CONCLUSION.

Dentro de este capítulo se puede definir que uno de los componentes de la globalización es la IED, ya que las posibilidades que esta genera para las distintas economías son numerosas, tales como la internacionalización de la economía, la creación de empleos, el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo que pueden establecerse en el país receptor de la inversión; la IED en nuestro país se ha centrado en los últimos años en la actividad petrolera, se impulsa la seguridad jurídica que sea compatible con la defensa de los intereses nacionales, de igual manera a través de nuestra Constitución se ha brindado seguridad y un trato justo a los inversionistas.

II CAPITULO

2.1 MEJORES TECNICAS DE IED.

En este capítulo se presentan un conjunto de elementos que sirven o pueden ser utilizados en un diseño de políticas para la promoción y atracción de IED de calidad.

Sin embargo, conocer las motivaciones y necesidades de las empresas transnacionales, permitiría al gobierno del país receptor diseñar e implementar políticas, técnicas y medidas que mejoren las condiciones del país para competir por IED de calidad, a la vez al implementar de manera adecuada estas técnicas permitirá mostrar las ventajas que poseen los posibles receptores de IED.

Los países deben evaluar sus propias competencias y ventajas, en función de ellas delinear en forma realista las estrategias apropiadas para la atracción de inversiones.

Para ello, entre otros elementos, se debe desarrollar la capacidad técnica y de evaluación necesaria para el diseño de actividades de promoción efectivas; una asignación de incentivos que garantice que los beneficios de los proyectos sean mayores que los costos, y la identificación de proyectos y empresas que realicen aportes positivos a las estrategias de desarrollo del país.

Entre las estrategias de desarrollo del país tenemos:

Gráfico No. 7

Estrategias de Desarrollo del País



Fuente: Ministerio de Coordinación de la Producción, Competitividad y Comercialización; *"Producecuador Agenda de Productividad, Diversificación y Transformación Productiva"*

Elaborado: Ministerio de Coordinación de la Producción, Competitividad y Comercialización.

Sin embargo; las empresas transnacionales emplean un estudio bastante estructurado, en el cual evalúan las mejores opciones de inversión, estas pueden ser:

- **Análisis de oportunidades:** Las empresas transnacionales están en una constante búsqueda y análisis de ubicaciones que satisfagan sus necesidades.
- **Lista larga:** una vez que se realiza la evaluación de sus análisis y criterios, estas empresas recopilan información general para identificar una primera lista de países o localidades que cumplan satisfactoriamente las condiciones buscadas.
- **Lista corta:** del proceso de análisis anterior se selecciona una lista más breve con los países más atractivos, para luego obtener información más detallada de los países elegidos. Dentro de esta etapa se utiliza visitas a los países incluidos en la lista, los mismos que serán evaluados, además se verificará y recopilará información y así también podría incluir negociaciones con las autoridades locales.

- Evaluación: el proceso puede incluir varias insistencias, ya que las condiciones ofrecidas por los países pueden ser dinámicas, en la medida de que existan procesos de negociación de incentivos u otras facilidades en curso. Una vez seleccionada una localización, la empresa continúa evaluando en forma permanente la realización de inversiones adicionales y posibles reinversiones.

El objetivo central de toda idea de negocio es vender para ganar dinero, cuando se quiere vender un producto o servicio se debe explorar las diversas alternativas existentes. Para lograr ese objetivo se necesita, una idea de negocios ya que por más innovadora que sea no será un verdadero negocio si no llega a vender para ganar dinero; sin embargo para vender se necesita tener la mayor cantidad de contactos dado que cada persona que podamos conocer es una oportunidad para hacer negocios; claro que una buena estrategia siempre es construir una relación de confianza con nuestro potencial cliente, a continuación se detallan algunas estrategias para la atracción de posibles inversionistas.

2.1.1 LLAMADAS EN FRÍO O COLD CALLING.

Una de las técnicas para atraer IED al país, es la llamada en frío o cold calling, ya que esta podría ser considerada una de las técnicas más económicas para aumentar las probabilidades de atraer IED.

Así también, esta técnica es un proceso de trabajo que permitirá que los “actores” de las llamadas sean conscientes de la importancia de prepararse antes de la llamada, disponer de los recursos materiales más idóneos, de los instrumentos que faciliten esta labor, de las habilidades y capacidades que se pueden desarrollar y adquirir.

Primero se debe realizar una base de datos de los posibles clientes, luego se escoge a los más adecuados, luego se ponemos en práctica 5 elementos básicos para iniciar una llamada en frío, los mismos son:³¹

³¹ SCHIFFMAN, STEPHAN. 2007, “*Cold Calling Techniques*”.

- 1. Conseguir la atención del receptor de la llamada:** Para empezar una llamada en frío uno debe primero conseguir la atención del cliente y abrir una conversación.

Sin embargo, al momento de atraer la atención del cliente, el mismo puede tener distintos tipos de respuestas; Por lo tanto al tratar de plantear una conversación no es bueno empezar con preguntas superficiales, porque de igual forma se conseguirá respuestas superficiales, al contrario si se plantea una pregunta razonable, se obtendrán respuestas razonables, en otras palabras las personas siempre responden de acuerdo al tipo de pregunta que se les hace.

No es recomendable hablar rápido o engañar a las personas para conseguir una cita de negocios o para entablar una conversación.

Por otro lado, la mejor manera de conseguir la atención de la persona receptora, es llamarla por el nombre como por ejemplo: “Buenos días, Sr. Jones”, de esta manera el comienzo de tu conversación, va a dirigir las respuestas que se obtendrán, pero como explique anteriormente las personas por lo general las respuestas se obtienen de acuerdo al tipo de pregunta que se le realiza.

- 2. Presentarse uno mismo, y a la Compañía que representa:** El segundo paso al empezar una llamada; es presentarse uno mismo y presentar a la compañía en la que se labora, y si es necesario decir una pequeña introducción comercial de la compañía, la misma que llame la atención del receptor, por lo tanto esta tiene que ser breve y concisa.
- 3. Decir la razón de la llamada:** El tercer paso de la llamada en frío llega a ser importante, ya que al momento de realizar una llamada uno debe ser preciso, y no andar con alardes, ya que eso podría resultar hostigoso para el receptor.

Por lo tanto, dentro de este punto se debe ser muy concreto al momento de realizar la llamada; por ejemplo: si llamamos para conseguir una cita, la mejor forma de decirlo sería “La razón, por la que le llamo el día de hoy, es

específicamente para establecer una reunión”, sin embargo, este punto es muy importante para cualquier vendedor que espera obtener un cold calling efectivo.

- 4. Realizar un interrogatorio concreto:** El fin de realizar un interrogatorio concreto al receptor es obtener una respuesta favorable, por lo tanto se debe ser muy razonable al momento de preguntar, ya que como se dijo anteriormente de acuerdo a como se realice la pregunta se puede obtener un tipo de respuesta.

- 5. Establecer una cita:** Al momento de establecer una cita con un cliente, se debe ser directo, breve y específico, en otras palabras plantear la conversación específica y directa al receptor para obtener la atención del mismo y conseguir una cita para a través de esta profundizar una conversación entre ambas partes y conseguir el objetivo propuesto; por otro lado es apropiado buscar un horario cómodo en el que el receptor se encuentre disponible para atender la llamada.

De esta manera las cold calling se pueden realizar en tempranas horas de la mañana o de la tarde entre 7:45 y 8:30am, puede ser un viernes a las 7:30pm, o hasta un sábado; así también no es muy recomendable insistir en las llamadas, si no conseguimos hablar con la persona que nos interesa, pues intentamos con otros clientes.

Para obtener una buena cold calling, el emisor necesita sonar de lo más natural y no como si se estuviera siguiendo un guión; el objetivo no es atarse a un guión, al contrario es ayudarse uno mismo a desarrollar su propio guión que nos ayude a decir lo que realmente necesitamos decir, y estar siempre atentos a las diferentes respuestas, ya que dependiendo de estas, podemos darnos cuenta si estamos creando una buena atmósfera, en la que podemos obtener respuestas positivas; por otro lado si las personas están respondiendo negativamente, puede ser por preguntas erróneas o a lo mejor la pregunta es correcta pero esta estructurada de una manera totalmente errónea; como se dijo anteriormente usar un guión propio facilita oír la información crucial, y a la vez saber exactamente lo que uno tiene que decir. Se pueden presentar algunos casos en que no se nos dificulte hablar con el gerente de una compañía, debido a su tiempo y ocupaciones, en este caso seria importante tener contacto con su asistente o persona de confianza de su espacio laboral.

2.1.2 FERIAS.

Habiendo identificado a los inversionistas (sectores, empresas y/o tomadores de decisiones) lo siguiente a realizar es llegar a tener contacto directo con el tomador de decisiones en una empresa objetivo. Sin embargo, en la mayoría de los casos es necesario realizar una exposición en ferias sectoriales, las mismas que muestran su objetivo totalmente desarrollado, solamente en espera de la respuesta del inversor.

Sin embargo, en relación con las actividades de promoción, la recepción y atención de inversionistas es la actividad que realizan con mayor frecuencia y a la cual se destina una mayor proporción de los recursos de las organizaciones.³²

Se puede considerar positivo debido a que los potenciales inversionistas están efectuando visitas de evaluación a los distintos países, las mismas que son representadas a través de ferias. No obstante, también refleja que las agencias, en promedio, asumen mayormente una actitud receptiva por sobre una más proactiva en la atracción de inversiones.

Así también las actividades de promoción en el exterior, tales como participación en ferias, organización de eventos, e incluso reuniones con empresas, son actividades relativamente caras en comparación con las que se realizan al interior del país, tales como la recepción de potenciales inversionistas o la administración de la página web.

Por tanto, agencias con un presupuesto bajo o con una dotación de recursos humanos reducida tendrán una menor capacidad de ejecución de actividades de promoción en forma proactiva.

Existe en promedio una orientación más receptiva o de trabajo al interior del país por sobre una orientación más proactiva y de trabajo de promoción en el exterior. De esta manera como se menciona anteriormente las actividades de promoción en el exterior, tales como visitas a empresas, seminarios de promoción y participación en

³² T. WELLS, LOUIS JR; G.WINT, ALVIN. 2000, “*Marketing a country, Promotion as a tool for attracting Foreign Investment*”.

ferias o eventos, son realizados con menor frecuencia y la asignación de recursos también es inferior en comparación con las actividades que se realizan al interior del país.

Así también la percepción que tienen las agencias sobre las actividades que les han reportado mayores beneficios para atraer inversionistas es variada, por lo tanto el proceso de promoción se facilita cuando hay empresas satisfechas dispuestas a comunicar su experiencia. Por otra parte, la experiencia de años de participación en ferias y trade-shows ha generado el conocimiento para sacar el mayor provecho de estas actividades, y por lo tanto trabajar en forma más agresiva y focalizada en estos eventos.

Para implementar la campaña es importante recurrir tanto a medios masivos como la prensa o como a acciones de alcance específico, ya que a través de la prensa especializada se está tratando de llegar a la comunidad de negocio.

En nuestra ciudad se llevo a cabo el proyecto realizado por la Fundación Municipal de Turismo para Cuenca, en el cual promocionó atractivos y servicios turísticos de Cuenca en el evento “Meet Ecuador”, el mismo que se realizó en EEUU y Canadá el 30 de Octubre del 2009, este evento fue realizado por la empresa estadounidense “William Coleman”, el Ministerio de Turismo del Ecuador y la empresa Metropolitana de Turismo de Quito, este evento estuvo representado en una “feria itinerante de turismo” con carácter estrictamente de negocios, en donde se realizaron presentaciones sobre el Ecuador como destino turístico y se promocionaron sus diferentes atractivos a operadores de turismo y agentes de viaje de EEUU y Canadá, se brindó información consistente en presentaciones, material impreso y digital y ofertas de negocios, a un selecto grupo de aproximadamente 150 potenciales compradores de servicios turísticos de los países en referencia; además “Meet Ecuador” permite capacitar a tour operadores y agentes de viajes tanto para conocer como para vender el destino turístico del Ecuador.³³

³³ Tomado de: <http://www.elmercurio.com.ec/219568-cuenca-se-promociona-en-ee-uu-y-canada.html>, el 19/3/2010 21:35pm

2.1.3 VISITAS Y ENTREVISTAS.

En lo relacionado a visitas y entrevistas, se podría decir que es un facilitador para atraer IED ya que se dan visitas tanto de los inversores al país como de los solicitantes de inversión a los inversores.

Este tipo de actividades de promoción en el exterior, tales como visitas a empresas, seminarios de promoción y participación en ferias o eventos, son realizados con menor frecuencia y la asignación de recursos también es inferior. Las agencias deberían asumir un rol más proactivo y destinar esfuerzos y recursos al contacto con potenciales inversionistas para comunicarles los atributos y ventajas del país.

A pesar de ello, luego de que se realiza una preselección a los inversores de mejor perfil, estos realizan visitas al país, en el que se les brinda mayor conocimiento de la productividad del mismo y de sus industrias, de esta manera obteniendo una segunda visita de los inversores que realmente se han sentido atraídos y quieren dar un seguimiento mas profundo a la productividad del país en el que desean invertir.

En el siguiente cuadro se representa una pirámide invertida en la que se comienza con el contacto a los inversores creando así una identificación y posicionamiento, esta puede ser utiliza por la estrategia del cold calling, la misma que utiliza una base de datos de 2 a 3 mil contactos, luego se realiza una preselección creando así un mercadeo proactivo el mismo que se basa en reuniones y presentaciones, estos pueden ser representados en ferias, las mismas que brindarían entre 150 a 200 presentaciones, dando a conocer un proyecto atractivo para las inversiones. Una vez realizada estas preselecciones, la lista de inversionistas es cada vez más corta, obteniendo así entre 10 a 20 visitas al país; sin embargo para las visitas de seguimiento la lista es cada vez mas corta ya que se reciben de 5 a 10 visitas, por último de acuerdo a los servicios que se le brinda a la empresa o persona inversora se obtienen las aprobaciones de los mismos y se puede recibir entre 1 a 2 inversiones.

Gráfico No. 8

Estrategias para Conseguir una Inversión



Fuente: www.invec.com.ec

Elaboración: Corporación de Inversiones INVEC

2.2 FACTORES QUE DETERMINAN LA IED.

Conocer las motivaciones no es suficiente para generar políticas y acciones que se ajusten a las necesidades y requerimientos de los inversionistas. Es necesario profundizar aún más y entender el mecanismo de la toma de decisiones de las empresas y en particular identificar el conjunto de variables o factores que toman en consideración al momento de evaluar las posibles ubicaciones de su inversión.

El análisis y la comprensión del tipo de factores que explican los flujos de inversión directa, su localización geográfica y su distribución sectorial son particularmente importantes; ya que el modelo de crecimiento de una nación no es independiente ni del volumen de recursos importados del resto del mundo, ni de la distribución intersectorial de los mismos.

Por otra parte la IED, aún consistiendo en la adquisición por parte de una determinada sociedad de una participación de control en una empresa extranjera (o en la creación en el exterior de una nueva sociedad), es una operación que trasciende del ámbito puramente financiero e incorpora una serie de inputs no monetarios, de enorme importancia para la transmisión del progreso y avance tecnológico, aunque son difícilmente cuantificables, afectan sin duda, a los procesos de producción y de toma de decisiones de las empresas receptoras de inversión.³⁴

En un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades concretas, se podría decir que las ventajas del país inversor se convierten en factores fundamentales.

Existen dos factores dominantes en este tipo de inversiones:

- Distancia respecto de los mercados de destino.
- Tamaño del mercado de destino.

Factores que atraen la IED:

- La distancia está relacionada con los costos de transportes y coordinación, por lo que hay un espacio importante para que los países puedan “acercar” sus economías al resto del mundo.
- El tamaño del país se refiere al tamaño del mercado al que se puede acceder. En esto influyen las condiciones de transporte y comunicaciones dentro del país y con los vecinos, así como los acuerdos comerciales vigentes.

Así también existen ciertos factores que no son usados de manera conveniente por lo tanto podrían afectar la atracción de IED, estos son:

³⁴ GLIGO S. NICOLO, “*Políticas Activas para Atraer Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, 2007, Santiago de Chile.

- Nivel de educación de la fuerza de trabajo. Especialmente de la educación secundaria y universitaria.
- La infraestructura del país, tanto en transporte, como energía y comunicaciones.
- Las políticas nacionales hacia la IED y el clima general de apertura y receptividad a ésta.

Sin embargo; todos estos factores, podrían estar compuestos de ventajas, las mismas que podrían ser relacionados con los factores de producción; como es la mano de obra cualificada o infraestructuras, las mismas que son necesarias para competir en determinadas industrias.

De esta manera el Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción evitando la concentración y el acaparamiento de factores y recursos productivos; a la vez impulsará y apoyará el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientadas a la producción, para así promover servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Así también promoverá y protegerá el ahorro interno como fuente de inversión productiva del país. Generará incentivos al retorno del ahorro y de los bienes de las personas y de las unidades económicas para que se orienten a la inversión productiva.

Por otro lado; al hablar del desarrollo de los recursos humanos podría ser considerado un requisito indispensable para desarrollar los determinantes económicos más dinámicos de todos los países receptores; en el que la disponibilidad de mano de obra barata y no especializada ha dejado de representar una ventaja especial para atraer IED, ya que muchos países tienen esa ventaja más que otras, por ejemplo, el tamaño del mercado.

Al mismo tiempo, al aumentar la producción que requiere gran densidad de conocimientos, las empresas transnacionales (ETN) exigen cada vez en mayor medida

un nivel mínimo de productividad y de capacidad técnica, de supervisión y de gestión en las operaciones que desarrollan en todo el mundo.

La experiencia extraída de los estudios de las políticas de inversión (EPI) indica falta personal de gestión y técnico debidamente capacitado en los países tercermundistas, esto es debido a que los sistemas educativos y de formación a menudo no responden a las necesidades de un sistema de producción internacional que está experimentando un proceso de rápida evolución.

Aunque el desarrollo de los recursos humanos es un proceso a largo plazo, es posible adoptar diversas medidas dinámicas para acelerar la adquisición de las capacidades necesarias como: ofrecer incentivos de mercado a las empresas para que organicen programas de formación especializada que no se limite a satisfacer sus necesidades inmediatas; adaptar las instituciones de formación profesional existentes a las necesidades de la industria; atraer a instituciones de enseñanza extranjeras para que establezcan centros regionales de formación especializada; organizar programas de hermanamiento entre las universidades nacionales y extranjeras; suprimir las restricciones al empleo de trabajadores extranjeros para satisfacer las necesidades de personal de gestión y especializado; y a la vez atraer a especialistas extranjeros o expatriados que puedan prestar servicios de mayor valor añadido, ya que la experiencia de estos especialistas extranjeros demuestra que los países y regiones que fomentan activamente la entrada de ese personal tienen posibilidades de atraer inversiones en actividades de gran densidad de especialización técnica mayores que los países que limitan su acceso.

De esta manera de acuerdo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo “Los flujos de IED en los sectores de infraestructura de todo el mundo aumentaron vertiginosamente a finales del decenio de 1990, bajaron entre 2001 y 2003 y se recuperaron parcialmente entre 2004 y 2006. El drástico aumento que se produjo al terminar el decenio de 1990 se debió en parte a los flujos de IED de la burbuja de las telecomunicaciones y la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC). A raíz de ello, el monto acumulado estimado de IED en infraestructura aumentó mucho entre 1990 y 2006 en el mundo (a 786.000 millones de

dólares, es decir, 30 veces), así como en los países en desarrollo (a 199.000 millones de dólares, es decir, 29 veces).”³⁵

Por lo tanto, una buena infraestructura de transportes y telecomunicaciones puede contribuir a aumentar la competitividad nacional y subnacional de una economía y a aliviar la pobreza. Además, el suministro de una buena infraestructura es uno de los principales factores determinantes de la entrada de inversión extranjera directa (IED).

Sin embargo, los sectores de infraestructura de los países en desarrollo influyen en su comportamiento y en el suministro de servicios de infraestructura por una serie de canales, particularmente la transferencia de tecnología y los efectos en la competencia y la eficiencia. Por así decir, las Empresas Transnacionales (ETN) que invierten en infraestructura aportan tanto tecnología material (por ejemplo, equipo especializado para purificar el agua) como tecnología inmaterial (por ejemplo, prácticas de organización y gestión) para sus operaciones en los países receptores.

En cuanto a la tecnología material en las telecomunicaciones, por ejemplo, la entrada en el mercado por los operadores internacionales tanto de los países en desarrollo como desarrollados ha contribuido a reducir el umbral de acceso a la Tecnología de la Información y las Comunicaciones (TIC) y el uso de éstas por los países en desarrollo.

En los mismos términos, la dotación tecnológica de una localización derivada de la existencia en esa localización de empresas innovadoras también podría constituir una fuente muy poderosa y atractiva para la instalación de nuevas actividades por la vía de la IED.

Al referirnos al contexto económico podemos nombrar varios factores uno de ellos son los factores "de incitación"; los mismos que se refieren al contexto económico en el país de origen y a las estrategias empresariales que alientan a las empresas a salir al extranjero; Entre ellos cabe mencionar los mercados locales saturados, la apreciación

³⁵ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO; Junta de Comercio y Desarrollo, 2008 “*Inversiones para el desarrollo: Las Empresas Transnacionales, La Infraestructura y el Desarrollo*”, pag. 5

de la moneda, las desventajas en materia de costos, lo limitado de las tierras, la escasa mano de obra y la necesidad de seguir a los competidores y suministradores.

Por otro lado están los factores "de disuasión", los mismos que se refieren a ventajas propias de la ubicación de los países receptores, como mercado potencial, mano de obra de bajo costo, incentivos, oportunidades de inversión, tecnología y capacidades.

Así también al referirnos a factores de desarrollo económico, nos podemos referir a la población, capital, tecnología y recursos naturales, ya que estos impulsan al país a un crecimiento económico y notorio en relación con otros países.

De esta manera a menudo se indica que un rápido crecimiento demográfico significa una inevitable reducción en el incremento del bienestar de la población. Por lo tanto, en una nación cuya economía en que la tasa de crecimiento del ingreso no supere a la de la población, ésta absorberá el producto adicional; es decir, que el consumo crece más de prisa que la inversión.

Así también el factor población no se basa solamente en cuanto al número, sino también en cuanto a los elementos psicológicos, sociales y religiosos, los mismos que frenan o impulsan el desarrollo.

En lo que se refiere al factor capital, se puede decir que la formación de capital representa un camino recto hacia el progreso. Sin embargo, la falta de capital y lo reducido del mercado, lleva a los países subdesarrollados a un círculo vicioso que puede ocasionar el estancamiento de sus economías. De esta manera para elevar la condición del desarrollo en países atrasados es necesario elevar la tasa de inversión bruta; mejorar la dotación de capital en la esfera productiva; y, elevar las tasas de ahorro interno.

En cuanto a la tecnología, es considerada una fuerza básica del desarrollo, ya que está ligada inseparablemente a los recursos naturales. Ambas caminan en el mismo sentido, ayudándose; de esta manera muchos de los recursos naturales, o bien los transforma la tecnología, o los sustituye, dependiendo de su uso.

Sin embargo, una empresa transnacional al momento de invertir también considera ciertos factores cualitativos tales como el acceso a consumidores, seguido por un ambiente político y social estable, facilidad para hacer negocios y la calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos.

Algunos de los principales factores determinantes de la IED quedan en gran medida fuera del control directo de la política nacional; por ejemplo, la ubicación geográfica, la dotación de recursos y el tamaño del mercado nacional. No obstante, los gobiernos pueden contribuir de manera importante a crear las condiciones adecuadas para atraer IED.

Sin embargo, la atracción de IED no es una estrategia de desarrollo en sí; la IED sin duda puede contribuir al logro de ciertos objetivos dentro de una estrategia de desarrollo sustentable, por ejemplo, a través de crecimiento económico, mejoras prácticas ambientales o en reducción de la pobreza, y por lo tanto puede ser usada como parte de dicha estrategia.

En este sentido, cada país debe analizar si la IED puede contribuir al logro de dicha estrategia y el cómo puede hacerlo y también debe asegurarse de que el uso de IED constituye la manera más eficiente de lograr dicho objetivo. Sólo una vez hecho eso, los países deben identificar qué tipo de IED es la que se asemeja con los objetivos de desarrollo sustentable e identificar e implementar las políticas e instrumentos adecuados para seleccionarla, atraerla y maximizar sus beneficios a nivel agregado.

A menudo, los países pueden promover los factores económicos determinantes más dinámicos que atraen la IED; de esta manera, los inversores son atraídos a un país por su mercado, sus recursos y otros activos, y también su eficiencia.

Los acuerdos comerciales pueden aumentar el tamaño del mercado; por lo tanto es posible incrementar la productividad de determinados recursos, como la mano de obra, como se explica anteriormente esta puede ser obtenida mediante la capacitación.

El acceso preferencial a los mercados, especialmente a determinados mercados es muy importante, ya que puede reforzar las ventajas que la ubicación de un país

supone para atraer una IED orientada a la exportación, y a la vez representa un importante factor de atracción para muchos países en desarrollo.

En otras palabras, la inclusión de un país en la lista larga de un inversionista se basa en sus factores estructurales, que definen cuán atractivo es un país para invertir en él. En general, los países con buenas perspectivas de crecimiento, económicamente estables y con marcos regulatorios claros, instituciones eficientes y transparentes, recursos humanos calificados, y un ambiente proclive a los negocios y abierto al comercio exterior, entre otras características, estarían en mejores condiciones para atraer la IED.

Estas variables pueden ser influenciadas por políticas generales de mejora de la competitividad, en el contexto del plan de desarrollo, las prioridades y los recursos de cada país. De igual modo, las políticas destinadas a promover el crecimiento y la estabilidad económica generan un ambiente más propicio y hacen que el país sea más atractivo para los inversionistas extranjeros.

Por otro lado, las motivaciones consistentes en la búsqueda de mercados ocupan un lugar importante entre los factores impulsores de las actividades correspondientes a fases posteriores de las cadenas de producción en el extranjero.

Una vez establecidas las técnicas y medidas proactivas para la promoción de inversiones, se encuentra un proceso de negocios competitivos a nivel internacional, los programas de promoción de inversiones más activos apuntan a aquellos negocios acordes con la estrategia general de desarrollo del país.

CONCLUSION.

En resumen las agencias de promoción de inversiones en países exitosos han tenido una marcada influencia sobre sus políticas a fin de planificar en función de necesidades específicas a la inversión, han participado en importantes actividades de promoción de IED (visitas a empresas, ferias, búsqueda de socios, etc), han apoyado la facilitación de negocios, y han mantenido una estrategia coherente a través de largos períodos; en nuestra ciudad contamos con la Corporación para la promoción proactiva

de inversiones de Cuenca “INVEC”, para ampliar este tema lo trataremos en el capítulo siguiente con mayor detenimiento.

CAPITULO III

3.1 CONFORMACIÓN DE LA CORPORACIÓN PARA LA PROMOCIÓN PROACTIVA DE INVERSIONES DE CUENCA “INVEC” Y PAPEL QUE DESEMPEÑAN JUNTO CON LA CORPEI EN PRO DE LA PROMOCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA CIUDAD DE CUENCA.

Al hacer referencia a una agencia encargada de promoción de IED se podría decir que estas cumplen con ciertas funciones tales como promover los atributos del país entre los potenciales inversionistas y servir de apoyo, con información y otros servicios, en sus procesos de evaluación.

De esta manera, la Corporación para la Promoción Proactiva de Inversiones (INVEC), surge el 21 de febrero del año 2008, como una iniciativa de la Agencia de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), la Agencia Cuencana de Desarrollo e Integración Regional (ACUDIR) y la Cámara de Comercio de Cuenca, con el propósito de desarrollar capacidades económicas y sociales atractivas, constituyéndose en una herramienta efectiva para obtener inversiones productivas.

Hoy en día la Corporación para la Promoción Proactiva de Inversiones, esta conformada como una persona jurídica de derecho privado y de nacionalidad ecuatoriana, su objetivo principal es “el desarrollo de la región, mediante la mejora continua en el clima de negocios y la atracción de inversión nacional e internacional sostenible en el tiempo, conformada por actores públicos y privados”³⁶.

Sin embargo, esta corporación es conformada por la Ilustre Municipalidad de Cuenca, el Gobierno Provincial del Azuay, la Agencia Cuencana de Desarrollo e Integración Regional, la Universidad Estatal de Cuenca, la Universidad del Azuay, la Universidad Panamericana de Cuenca, la Asociación de Cámaras de la Producción del Azuay, la Cámara de Comercio de Cuenca y la Cámara de Industrias de Cuenca.

³⁶ INVEC, www.invec.ec; 10 de diciembre del 2009; 19:35 pm

Gráfico No. 9

Conformación de la INVEC



Fuente: Corporación para la promoción Proactiva de Inversiones (INVEC)

www.invec.ec

Tanto su misión como su visión se basan en la “organización confiable, seria y dinámica, y a la vez como el gestor y facilitador de la inversión local, nacional y extranjera e impulsa las potencialidades económicas y sociales de la región” de esta manera apoya al sector productivo y organismos gubernamentales para dinamizar y fortalecer sus ventajas competitivas; así también se proyecta como la principal entrada para la inversión nacional e internacional, constituyéndose en el dinamizador del clima de negocios y alcanzando resultados sociales y económicos integrales.³⁷

De esta manera, al implementar un clima de negocios propicio en la región, consigue que el inversionista alcance con velocidad resultados positivos, y así lograr que su experiencia de negocios en el Azuay sea exitosa.

La INVEC cuenta con una política corporativa, la misma que se representa de la siguiente manera:

- Técnica.
- Gestora.

³⁷ INVEC, www.invec.ec; 10 de diciembre del 2009; 19:45 pm

- Perseverante.
- Comprometida.
- Confidencial.
- Proactiva.

Así también la Corporación INVEC alcanzará, un incremento en la productividad y competitividad de la economía local, dando como resultado la generación de fuentes de empleo, difusión de la información, el impulso a nuevos sectores y apoyo al desarrollo económico.

Entre sus actividades y servicios están:

Gráfico No. 10



Fuente: INVEC

Elaboración: Propia

En el que mejorar el clima de negocios, provee el propósito de dinamizar, viabilizar y agilizar procesos, incrementando la efectividad de las entidades públicas y privadas, y a la vez proporciona al inversionista resultados positivos en su experiencia de negocios.

Al referirnos a la Promoción de Inversión, hacemos referencia a la inversión como un motor de la globalización, la misma que permite mejorar las relaciones que tiene un país con el mundo, cambiar las estructuras económicas, promover transferencias de tecnologías, desarrollar nuevas profesiones, etc; con el fin de instaurar un ambiente más eficaz y eficiente en el ámbito comercial e industrial.

De esta manera, podemos decir que la Corporación INVEC se encuentra vinculada con la inversión, ya que se enfoca en la atracción proactiva de potenciales

inversionistas nacionales e internacionales para el Azuay, la región y el país, proveyendo información vital para fortalecer la toma de decisiones, logrando así establecer vínculos con sectores públicos y privados, para el desenvolvimiento de nuevos inversionistas.

En lo referente al Apoyo al Inversionista, la Corporación INVEC brinda ciertos servicios tales como: facilitar las relaciones de negocios, gestiona mesas de trabajo y de apoyo con diversos sectores, proporciona información favorable para el establecimiento de su negocio y para el desenvolvimiento de sus actividades cotidianas, también brinda soporte antes y después de su establecimiento.

En el siguiente gráfico, se puede hacer referencia a las fases que realiza la INVEC como agencia de promoción de la Inversión Extranjera.

Gráfico No. 11

Estrategias utilizadas por agencias de promoción para atraer IED



Fuente: Plan Nacional de Promoción de Inversiones 2001-2010, CORPEI, 2008

Elaboración: Corpei

Al hablar de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), se puede decir que esta corporación fue creada como una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro. Esta Corporación tiene como objetivo principal promover y fomentar las exportaciones ecuatorianas y atraer las inversiones nacionales y extranjeras en los sectores productivos del país.

Se encarga también de proporcionar, directa o indirectamente asesoría técnica especializada a productores, exportadores e inversionistas para facilitar el desarrollo de sus iniciativas de inversión y/o acceso a los mercados externos.

Sin embargo, durante el mes de julio del 2008 se llevó a cabo un convenio de cooperación, el mismo que se firmo entre CORPEI, las Agencias de Promoción Regional de Inversiones de Azuay y de Manabí (APRIS), hoy en día conocida como INVEC y el IRIS Center/ Carana Corporation, que ejecutan el proyecto Red Productiva; el mismo que es un proyecto financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Sin embargo este proyecto de RED Productiva constituye una parte central de la estrategia de USAID en la lucha contra los obstáculos al comercio y crecimiento dirigido hacia la inversión en Ecuador y, al mismo tiempo para identificar, cultivar y promover el liderazgo progresivo, este proyecto cuenta con el objetivo de impulsar la implementación de reformas legales e institucionales y apoyo a mesas de diálogo para la adopción de estas reformas, un programa de apoyo a cadenas productivas y un programa de apoyo para la creación e implementación y desarrollo de las Agencias de Promoción Regional de Inversiones (APRIS).

En otras palabras el objetivo de este convenio fue el de establecer un marco de cooperación entre la CORPEI, las APRIS ahora INVEC y el IRIS center/CARANA Corporation, las mismas que ejecutan el Proyecto Red Productivo, con la misión de atraer Inversión Extranjera Directa a las provincias, utilizando las mejores practicas para este propósito.

Como aporte de CORPEI y de la Red Productiva para lograr este objetivo, las instituciones se comprometieron a:

- “Brindar apoyo técnico en la implementación del programa de capacitación, mediante el aporte de expertos sectoriales, para los cursos sectoriales y de expertos en imagen país y desarrollo de materiales promocionales, para los cursos sobre estos temas.
- Compromiso de Red Productiva para la implementación del programa de capacitación de las Agencias.

- Compromiso de contribución financiera de CORPEI para la elaboración de materiales promocionales para las APRIS de Azuay y Manabí, cada agencia contó con \$25.000.
- Cooperación continúa entre las APRIS y CORPEI en actividades relacionadas a la promoción.

Así también las corporaciones IRIS center/CARANA se comprometieron a:

- Diseñar, planificar, preparar, coordinar e implementar los cursos de capacitación en las mejores prácticas de promoción de inversiones, con consultores internacionales.
- Cubrir los gastos de realización de los cursos, como alquileres de auditorios y equipos.
- Entregar a CORPEI tres licencias para el uso del sistema Investor Relations Management – IRM, como contraparte del aporte entregado.
- Delegar un representante para hacer operativo el presente convenio. Este representante integrará el Comité de Gestión, el mismo que definirá los procedimientos administrativos específicos que permitirán hacer este convenio operativo y los pondrá en conocimiento de las partes, para su aprobación.
- Asesorar sobre el contenido de los materiales promocionales desarrollados por la INVEC y financiado por la CORPEI.

Las APRIS o INVEC se comprometió a:

- Desarrollar, diseñar, contratar, editar todo el proceso de elaboración de los diferentes materiales promocionales a ser utilizados por cada APRI y que serán financiados por CORPEI. Las APRIS o INVEC serán responsables del contenido y calidad de los materiales promocionales.
- Incluir el logo de CORPEI en todo el material promocional que se elabore y distribuya.
- Incluir la marca de exportación en folletería que involucre productos de exportación y la marca turística en folletería que involucre el sector turismo³⁸.

El financiamiento que otorga el IRIS Center/CARANA Corporation bajo el presente convenio está sujeto a la disponibilidad de fondos por parte de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

Invest Ecuador fue creada en julio del 2008 por el presidente Rafael Correa, con el objeto de promover inversión nacional e internacional en los 10 subsectores identificados previamente por Estrategias Productivas.

En este aspecto el proyecto Red Productiva apoyó el proceso de identificación del personal para manejar la organización. El mandato a Invest Ecuador fue ligeramente modificado, a causa de la crisis global mundial en Ecuador, al centrarse en atraer nueva inversión extranjera para apoyar inversionistas existentes en el Ecuador y facilitar la inversión de los mismos en el país.

³⁸ CONVENIO MARCO DE COOPERACION PARA LA IMPLEMENTACION DE LAS AGENCIAS DE PROMOCION REGIONAL DE INVERSIONES PARA LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABI, 2008. Cuenca-Ecuador

En 2009, Invest Ecuador se reunió con cientos de empresas nacionales e internacionales con operaciones en Ecuador e identificó aproximadamente \$600 millones en inversión potencial.³⁹

En fin esta agencia se crea como un organismo o una agencia especializada (o su equivalente) para la promoción de inversiones. Las funciones principales de estas agencias son promover los atributos del país entre los potenciales inversionistas y servir de apoyo, con información y otros servicios, en sus procesos de evaluación

En mi opinión, la INVEC cuenta con grandes beneficios los cuales podría crear buenas oportunidades en nuestro medio, estas pueden estar reflejadas en la creación de empleos, en la implementación de nueva tecnología, en otras palabras ayudaría al desarrollo económico y social de nuestra ciudad, como lo ha venido haciendo la empresa ERCO. Así también esta organización se dedica a crear materiales de promoción, atracción y retención de inversiones calificadas, específicamente diseñadas para atraer inversión deseada; Sin embargo, a mi parecer hoy en día en nuestra ciudad no es muy común el tema de IED, todavía existe una falta de conocimiento por parte de los ciudadanos sobre este tema, puesto que todavía se esta desarrollado y recién quiere dar a conocer sus logros a través de ciertos negocios con empresas internacionales.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE SECTORES ESTRATÉGICOS SELECCIONADOS PARA DESARROLLO Y PROMOCIÓN DE IED EN EL CANTÓN CUENCA.

De acuerdo a esta punto la prefectura, alcaldía, cámaras empresariales, universidades, y agencia de desarrollo, es que Cuenca y su provincia se ve a sí misma y tiene el desafío de constituirse en la ciudad de la ciencia y el conocimiento, con niveles de vida y de educación superiores al promedio ecuatoriano, moviéndose a sectores en que se demanda no sólo mano de obra más calificada, sino profesionales y empresas e instituciones de alto nivel, competitivos y creativos, que generan mayor nivel agregado para su territorio y sus ciudadanos.

Según estudios del Sistema de indicadores de Competitividad (CNPC), La percepción general es que Azuay cuenta con las características para esto, por los niveles

³⁹ <http://www.ecuadorinvest.org/>, citado el 19/4/2010; 20:15 pm

de educación, calidad de vida, sistema de justicia, entorno empresarial, infraestructura y otros factores que colocan a la provincia como la más competitiva de Ecuador.

Por lo tanto la Provincia del Azuay cuenta con ciertos recursos que la hacen atractiva para los inversores. Estos recursos están basados en capacidades tales como talento humano y recursos humanos, infraestructura esta se basa en calidad de vías y termino de disponibilidad, electricidad, comunicaciones y parques industriales.

En lo que respecta a la generación de inversiones ya sean estas nacionales o extranjeras, se basan en oportunidades reales de negocios, en los que analizan en sectores aspectos como tendencias de ventas y crecimientos, tendencias mundiales y potencial de generación de divisas (exportaciones).

Entre los sectores identificados como estratégicos para promover IED en la provincia, podemos hacer referencia al sector turismo, ya que el mismo cuenta con una potencialidad para ser promovido de forma inmediata, por las oportunidades de negocio que se presentan, ya que al haber una cantidad muy importante de visitantes a la región y al Ecuador.

De esta manera la participación del Valor Agregado Bruto (VAB) provincial (hoteles y restaurantes) se ha duplicado en el periodo 2001 al 2008.⁴⁰ Sin embargo, este sector representa el 6,10 % de participación en VAB nacional vs. 5% en total, lo que demuestra la interesante participación que tiene este sector en la provincia, pues su crecimiento del VAB sectorial 2001 al 2008 fue de un 25% promedio anual.⁴¹

⁴⁰ VAB: Es el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo

⁴¹ Universidad de Cuenca/Gobierno Provincial:, 2008 “*Informe final de cuentas provinciales: Sector hoteles y restaurantes*”

Gráfico No. 12



Fuente: InvestEcuador/Plandetur 2020

Elaborado: Jorge Gottret

Aproximadamente 350.000 turistas al año entre nacionales y extranjeros nos visitan de los cuales 100.000 son extranjeros (10% del total nacional)

Gráfico No. 13



Fuente: InvestEcuador/Plandetur 2020

Elaborado: Jorge Gottret

La ciudad de Cuenca y la provincia de Azuay cuentan con ciertos factores aceptados por instituciones como la Organización Mundial de Turismo, operadores de turismo y agencias de viaje para que un país o una ciudad tengan potencial en el sector.⁴²

⁴² <http://www.turismoaustro.gov.ec/index.php/es/descargas/documentos/336-planetur-2020>, citado el 18/4/10 21:37

Estos factores son:

- Estabilidad económica y política.
- País y provincia tranquilos.
- Mano de obra competitiva y bien educada en todos los niveles.
- Diversidad de productos turísticos (Cultural, religioso, rural, idiomático, salud, negocios).
- Conectividad aérea y red vial (Carreteras buenas y vuelos diarios).
- Comunicaciones: Buena conectividad de internet y teléfono.
- Oferta hotelera (no de lujo).

Hoy en día el turismo en el mundo es muy dinámico y se encuentra en constante crecimiento. De esta manera, existen tendencias que favorecen la inversión en el sector, que son favorables para el análisis de oportunidades de inversión en nuestra ciudad y la provincia en general. Estas tendencias se pueden basar en:

- Búsqueda de atractivos distintos al turismo tradicional (Eco, aventura, cultural, deportivo, etc).
- Flujos de inversión creciente en América Latina.
- Inversiones a través de Franquicias.

Otro sector propicio para atraer IED en el provincia del Azuay es la agricultura, ya que es altamente atractiva por impacto que tiene en términos de empleo, producción y generación de ingreso para los productores; por otro lado genera un alto valor agregado a partir de recursos locales y cuenta con un amplio mercado de consumo en la provincia.

En la provincia se identificaron más de 44.000 productores, 11.000 trabajan con unas pocas instituciones analizadas con una producción de 800 productos agrícolas aproximadamente⁴³.

⁴³ GOTTRET, JORGE. 2010, “*Selección de sub sectores INVEC*”, pag.12

Sin embargo, cabe decir que el Ecuador es un país reconocido a nivel internacional en este campo, el ser líderes en exportación de varios segmentos de alimentos (bananos, atún, palmito) ha generado una apertura ya en los mercados internacionales.

La provincia de Azuay tiene fortalezas (como potencial de producción primaria en la región y canales de distribución) y debilidades (como transporte y vías a zonas productoras) en ciertos factores críticos para el sector⁴⁴:

- Disponibilidad de producción primaria en la región.
- Costos de producción.
- Mano de obra.
- Transporte desde zonas productoras.
- Calidad y disponibilidad de mano de obra (buena calidad de MO aunque en Azuay sea un poco escasa).
- Requerimientos fitosanitarios.
- Desarrollo de cadena productivo.
- Mercado y canales de distribución.

El sector salud tiene un alto potencial por la calidad de los hospitales, profesionales y el entorno de la ciudad de Cuenca, que hacen de la ciudad el centro de salud de la región y tiene el potencial de constituirse en un importante centro de salud no sólo a nivel nacional, sino también internacional.

El Mercado de turismo de salud está creciendo en el mundo como se puede ver en la siguiente información:⁴⁵

- Creciente mercado mundial de “turismo de salud”.
- Operaciones no urgentes en países, ciudades y hospitales especializados.

⁴⁴<http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/481/8/05.%20Cap%C3%ADtulo%202.%20La%20regi%C3%B3n%20sur%20del%20Ecuador,%20elementos%20para%20una%20caracterizaci%C3%B3n.pdf> . tomado el 20/4/10 20:18pm

⁴⁵ GOTTRET, JORGE.2010, “*Selección de sub sectores INVEC*”, pag. 8

- Cirugías plásticas, cadera, obesidad, corazón, ortopédica.

Sin embargo, se han identificado los siguientes sub sectores como atractivos para la promoción de inversiones:

- Centros oncológicos.
- Centros de rehabilitación.
- Centros geriátricos.
- Equipos médicos especializados de alta tecnología para atender varios hospitales a la vez.
- Centros oftalmológicos y otras especialidades.
- Hoteles y residencias complementarios al sector.

Otro sector, clave en la provincia del Azuay para la promoción de IED es la llamada industria del conocimiento, ya que la misma ha tenido un gran crecimiento en Ecuador, y tiene el potencial de traer hacia Cuenca el concepto de la ciudad de la ciencia y el conocimiento. Esto debido por la calidad de profesionales, conectividad y otros factores, se han identificado los siguientes subsectores que se recomienda promocionar en paralelo al desarrollo del parque tecnológico que se viene gestando en la provincia.

- Software.
- BPO's (Servicios de contabilidad, reclamos de seguros, bancos, arquitectura, etc).
- Parque tecnológico (Proyecto universidades (Estatad y Politécnica)).

El sub sector de software es un mercado en continuo crecimiento a nivel mundial con una tendencia claramente identificada a realizar contrataciones en países de menores costos pero con alto nivel de profesionales y de conocimiento.

La industria en la provincia del Azuay ha sido un importante motor del desarrollo y tiene sub sectores industriales líderes a nivel nacional. De acuerdo a la visión de la ciudad y la provincia con la expectativa de ser líder en sectores de la ciencia y el conocimiento y de aprovechar el talento humano de la provincia para generar

mayores niveles de vida para los ciudadanos, se han identificado los sub sectores que incorporen mayores niveles de conocimiento, tecnología y capacidades profesionales, así como aquellos que complementen a las industrias ya establecidas y líderes en el país:

- **Industria Manufacturera**
 - Cosmética.
 - Farmacéuticos.
 - Bio tecnología.
 - Complemento a industrias líder:
 - Línea blanca.
 - Cerámica.
 - Cartón y papel.
 - Caucho y plásticos.

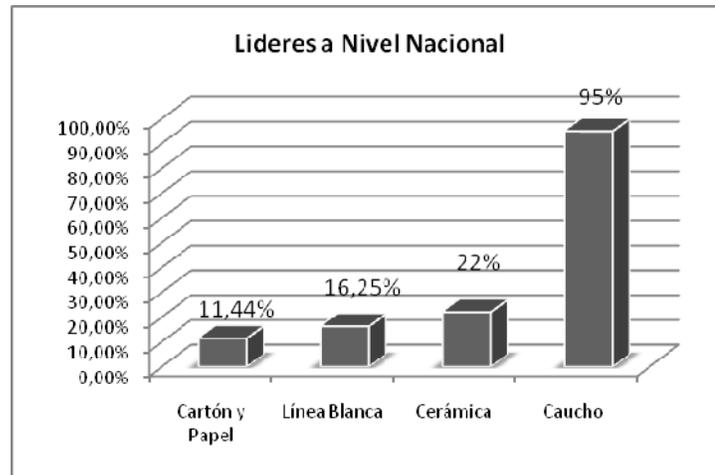
La siguiente información muestra la importancia del sector en la provincia y en Ecuador.⁴⁶

- **Indicadores Industria**
 - Participación en VAB provincial de 16,21%.
 - Casi 9 % de participación en VAB nacional vs 5% en todos los sectores.
 - Crecimiento del VAB sectorial 2001 al 2008: 5,51% promedio anual.
 - Genera 22% del empleo a nivel nacional.
 - Sector industrial de Cuenca es líder a nivel nacional en varios subsectores: Caucho más del 95%, cartón y papel, 11,44%, línea blanca, 16,25%, cerámica, 22%).
 - Exportaciones de farmacéuticos y perfumes llegaron a US\$ 112 MM el 2008.
 - Importación de más de US\$ 500 mm en fertilizantes al año a Ecuador.

⁴⁶ Universidad de Cuenca/Gobierno Provincial: Informe final de cuentas provinciales: sector industrial

Gráfico No. 14

Cuenca Líder a Nivel Nacional en varios subsectores



Fuente: Universidad de Cuenca/Gobierno Provincial: Informe final de cuentas provinciales: sector industrial

Elaborado: Jorge Gottret

3.3. ANALISIS DE INVERSIONISTAS.

La INVEC como la agencia de facilitación de IED brinda ciertas actividades a los inversionistas, en el caso de que si el país se encuentra en una lista larga, la empresa requerirá cierta información adicional como costos de arriendo y servicios básicos, o regulaciones laborales; y cuando este en la lista corta la empresa o el inversor podría enviar al país un equipo evaluador. De esta manera la INVEC podrá organizar la agenda de visita y generar los contactos requeridos con autoridades, proveedores y potenciales socios. Si la empresa finalmente decide invertir, la INVEC podrá guiarlos en el proceso de temas legales, ambientales, regulaciones, etc.

Por lo tanto el inversionista necesita asesorarse de información confiable, segura, objetiva y completa para entrar al proceso de la decisión de invertir. Sin embargo; este proceso cuenta con tres pasos:

- 1) Considerar la oportunidad de inversión.

- 2) Tomar acciones al invertir, estas pueden ser como estudiar los retornos futuros de la oportunidad de inversión.
- 3) Hacer arreglos para comenzar a hacer realidad la decisión de invertir.

En el primer paso se considera todo tipo de información; general sobre el país en que se piensa invertir, esta información se basa en situación geográfica, climática y geopolítica; estructura política, indicadores de progreso social, pobreza, seguridad y crimen.

Así también se basa en información teórica sobre la modernización de la economía: programas de reformas al comercio exterior, apertura comercial; estado y descentralización; reformas de inversión extranjera; reformas cambiarias, laboral, seguridad social, tributaria, monetaria y del sector financiero, en cuanto a la información cuantitativa lo referente al: PIB; inflación; política monetaria y cambiaria; finanzas y deuda públicas; balanza de pagos (comercial, cuenta corriente, cuenta de capital y RMI).

Toda esta información cuantitativa tiene mayor valor para el inversionista si puede ser interrelacionada.

Tanto la información cualitativa y cuantitativa sobre sectores productivos y de apoyo, y oportunidades de inversión: PIB por sectores: servicios financieros; fondos de administración y mercados de dinero; mercado de valores; sector petrolero, de electricidad y teléfonos; infraestructura (sector de transporte, carreteras y comunicaciones); agrícola y agroindustrial; turismo, servicios, etc y; figuras de participación privada en inversiones publicas de sectores estratégicos como agua para riego y tierras de protección ambiental (arriendos mercantiles, concesiones, etc).

Esta información tiene un gran valor para el inversionista si llega a identificar oportunidades de inversión en sectores, formas de asociación corporativa y formas de acceso barato a los recursos de tierra, agua, servicios financieros, y otros servicios básicos y de infraestructura.

Al referirnos a información cualitativa de comercio exterior nos referimos a políticas vigentes de exportaciones, importaciones, preferencias, zonas de libre comercio, regulaciones de compromisos multilaterales, bilaterales, etc; conformación de las aduanas y puertos (costos, eficiencia y agilidad); instituciones verificadoras; e información cuantitativa de balanzas comerciales de bloques y países de comercio.

Información cualitativa del régimen de inversión extranjera: reformas internas recientes, acuerdos internacionales de inversión extranjera, marco legal relacionado, agencias o corporaciones de promoción de inversión, estadísticas económicas de inversión extranjera productiva y financiera por sectores; e influencia de la privatización en la inversión extranjera.

Información cualitativa de regulaciones al manejo de recursos naturales y medio ambiente: política institucional; marco regulatorio (incentivos y penas económicas, e incentivos y penas legales y administrativas); créditos especiales para proyectos privados de medio ambiente (eco-turismo, corporaciones regionales de gestión de servicios básicos como agua, recolección de basura, electricidad, teléfonos, etc).

Información del marco legal: directamente relacionado con la inversión extranjera (ley de inversión extranjera, propiedad intelectual, sociedades y compañías con inversión extranjera, concesiones en tierras y bosques de protección ambiental, contratación de extranjeros, regímenes migratorios, etc); indirectamente relacionado con la inversión extranjera (regímenes laboral, tributario general, tributario para inversionistas extranjeros, modernización, arancelario, cambiario, etc).

Una vez obtenida la información requerida por el inversionista a) se necesita mantener contacto con la agencia encargada de promover IED y delegaciones de ambas partes, b) eventos de diálogo, entrenamiento y difusión de tópicos de interés para la inversión extranjera y c) desarrollo de una base de datos que identifique inversionistas potenciales y una nómina-lista de proyectos de inversión en infraestructura, caminos, energía, agua, comunicaciones, agrícolas, agroindustriales.

En el segundo paso se considera realizar análisis económico-financiero de los retornos futuros de las oportunidades de inversión. En otras palabras estos análisis contienen información de las ganancias de la inversión bajo diferentes escenarios de

variaciones macro, sectoriales, de competencia empresarial y preferencias o ingresos de los consumidores, contiene, también detalles empresariales de costos, ingresos, inversiones iniciales, inversiones subsecuentes, inventarios, segmentos de mercados, costos o ahorros financieros, etc.

Los inversionistas toman la información y contactos como 1) académicos-funcionales necesarios, pero no indispensables para tomar más en serio las oportunidades de inversión. Sin embargo; solamente el nivel 2) empuja al inversionista a tomar la decisión, previo un conocimiento general y primario del nivel 1.

De esta manera, existe una exactitud de estimación de retornos futuros por parte de los inversionistas. En otras palabras, mientras más confiable sea la estimación, menor riesgo para el inversionista en tomar la decisión; mientras menos confiable sea la estimación, el riesgo de la información o expectativa se añade al riesgo implícito del negocio y el inversionista tarda en tomar la decisión o no la toma.

El contacto de los potenciales inversionistas y de las oportunidades de inversión deberá ser desarrollado por un Grupo de Agentes cercanos al equipo técnico de análisis de información primaria y de información de retornos futuros de la inversión.

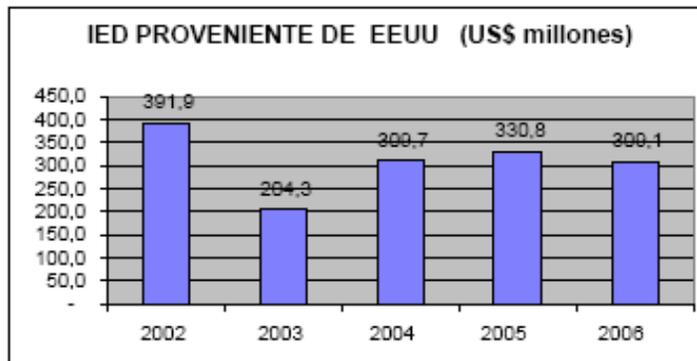
En el tercer paso, los tramites de gestión, administrativos, funcionales, empresariales, legales y organizacionales; son parte del proceso de invertir. Ya que estos asuntos son considerados importantes al momento de cerrar el negocio.

Nuestro país cuenta con grandes inversiones tales como EEUU y Canadá, ya que durante el año 2005 la IED obtenida por EEUU alcanzó un 35%, mientras que Canadá ha cuadruplicado sus inversiones hasta el 2005.⁴⁷ Sin embargo, para el año 2006 se manejaban promedios anuales de 299.7 millones de dólares. Así también la IED obtenida de Canadá durante los años 2005-2006 ha sido de mayor crecimiento.⁴⁸

⁴⁷ VALENCIA, M. ALEXIS. 2006, “Lineamientos para la política de atracción de la inversión extranjera directa del Ecuador”, Quito.

⁴⁸ Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador. 2006, “La Economía Ecuatoriana y la Inversión Extranjera”.

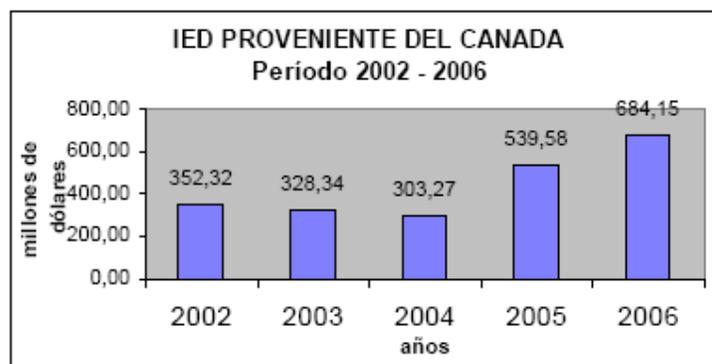
Gráfico No. 15



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador

Gráfico No. 16



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador.

Hoy en día de acuerdo a una entrevista en el diario Hoy del ex-canciller de la república Fander Falcony, expuso que el gobierno canadiense planea realizar la apertura de una oficina regional de inversiones en el Ecuador. Las mismas que facilitarán la asociación entre empresas ecuatorianas y canadienses, para el desarrollo de proyectos dentro del país como en toda la región, potencializando las capacidades de las compañías nacionales para que se produzca maquinaria, materiales e incluso tecnología propia y se evita la importación de los mismos, permitiendo así a los inversionistas

canadienses y a las compañías ecuatorianas conseguir planes competitivos para los proyectos que se desarrollarían.

3.4. ANÁLISIS DE IED APLICADA EN LA EMPRESA ECUADORIAN RUBBER COMPANY (ERCO) “LA LLANTERA” DE LA CIUDAD DE CUENCA.

Me parece importante en este punto citar un caso específico y particular como es el éxito que ha tenido la empresa ERCO en nuestro mercado:

Según Kristijan Beuer Presidente de la empresa ERCO dijo, “Con la inversión de 1.5 millones de dólares para su planta de producción de llantas instalada en esta ciudad, la Compañía Ecuatoriana del Caucho ERCO, pasó a ser líder de la región Andina en la producción de neumáticos radiales para camiones”⁴⁹.

Al hablar de una empresa que ha tenido una gran experiencia en lo relacionado al tema de IED hacemos referencia a la Llantera o mejor conocida como ERCO “Ecuadorian Rubber Company”, esta compañía Ecuatoriana del Caucho, fue fundada en 1955 en la ciudad de Cuenca. En 1994 empieza a exportar a la región Andina y asume la marca General Tire creando una nueva imagen corporativa “Continental General Tire”.

El Grupo ERCO es una empresa de neumáticos integrada de manera vertical que opera desde Ecuador e incluye una planta de neumáticos en Cuenca y varias operaciones asociadas, entre ellas, una plantación de caucho, una planta de reencauche, negocios de importación de llantas y varias cadenas minoristas en la región andina.

En los últimos dos años Continental Tire ha incrementado de manera significativa su participación en el mercado latinoamericano mediante una estrategia de crecimiento concentrado. La inauguración de una oficina de ventas en la Argentina en el verano del año 2008 aceleró más aun ese crecimiento. Continental Tire gestiona sus operaciones latinoamericanas con excepción de México y la región andina desde sus importantes operaciones en San Pablo, Brasil.

⁴⁹ <http://www.eltiempo.com.ec/cuenca-ecuador/cuenca/>, citado el 31/7/2010; 17:54 pm

ERCO distribuye en la actualidad las marcas Continental, General y Barum, la misma que les permitirá incrementar las ventas a razón de 5.000 unidades mensuales.

Según el ejecutivo de Continental Andrés Tamayo, estima que Barum la marca europea que tiene 60 años en el mercado mundial, llegue a representar el 30% de las ventas totales de la empresa en el corto plazo.

Además esta planta de producción en la localidad ecuatoriana de Cuenca produce neumáticos tanto para autos y camionetas, así también es la única de producir neumáticos radiales para camiones.

La empresa cuenta con una participación del 40% en el mercado nacional y exporta llantas a 17 países de Latinoamérica que representa el 50% de la producción.⁵⁰

En los últimos 4 años, las ventas se han incrementado en un 16% y hasta octubre del 2008 han vendido 146 millones de dólares.

Poseen en la zona de Santo Domingo Fincas productoras de Caucho Nacional pero entre el 85 y 90% de su materia prima es importada.

En lo referente al ámbito laboral la empresa emplea alrededor de 988 personas con un sueldo promedio de 1.007 de dólares, convirtiéndose en la empresa Ecuatoriana que mejor paga a sus empleados.⁵¹

Al referirnos a los proyectos que esta gran empresa se encuentra realizando podría decir que actualmente se encuentran desarrollando un proyecto de producción de llantas radiales para camiones y buses que han implicado innovación tecnológica y esta orientado en reforzar las ventas hacia este sector.

Este proyecto ha implicado una inversión en los últimos 3 años por un monto aproximado a 13,5 millones de dólares.

⁵⁰ MALO, GUSTAVO. "Minuta Reunión ERCO", 2009

⁵¹ MALO, GUSTAVO. "Minuta Reunión ERCO", 2009

Según Gustavo Malo, Vicepresidente de Recursos Humanos; las estimaciones sobre las proyecciones de inversión que se dieron para el año 2009 fueron de 9,8 millones y para el año 2010 se estima obtener una inversión de 8,4 millones de dólares.

En lo relacionado a proyectos de inversión para la elaboración de materia prima, la compañía a pretendido incrementar la siembra de árboles de caucho a 400 hectáreas.

Por otro lado, la empresa como tal no considera que la crisis financiera les haya afectado porque por otra parte el precio del petróleo ha disminuido favoreciendo los precios de compra de materia prima (componentes petroquímicos).

A pesar que la industria automotriz ha decaído, las ventas de llantas no han disminuido, ya que son productos de recambio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Luego de haber desarrollado el presente trabajo, se puede decir que la IED es considerada la fuente más importante de financiación externa para los países en desarrollo, ya que hoy en día dependiendo cual sea el nivel de desarrollo del país siempre están tratando de aumentar sus inversiones con un enfoque en pro del desarrollo.

Los beneficios que se pueden obtener de la IED pueden estar reflejados en el incremento de capital tanto en los recursos humanos como físicos, sin importar si la inversión pertenece solamente a una compañía extranjera, o si la misma se encuentra fusionada con una empresa local del país receptor de IED.

Cabe destacar que, salvo en casos muy especiales, la IED por si solo no resuelve los problemas relacionados con el desarrollo y el crecimiento económico de los países, pero si puede convertirse en un complemento importante para hacerlo en la medida en que concuerde con la estrategia de desarrollo global de cada país.

Así también, el éxito que han logrado algunos países en atraer este tipo de inversión y apropiarse de sus beneficios es debido a la adopción de políticas más activas y focalizadas en este tema, en nuestro país se están generando cambios orientados a consolidar la institucionalidad de promoción de inversiones; ya que existe conciencia acerca de los beneficios y la necesidad de realizar un trabajo mas focalizado.

Sin embargo, en nuestro país se esta trabajando para lograr una mejor imagen y a la vez una menor percepción de riesgo país, ya que debemos mostrarnos capaces de brindar estabilidad macroeconómica de largo plazo, basados en la dolarización de nuestra economía, un producto interno bruto estable y tasas de desempleo sensiblemente bajas. A pesar de que el mercado interno de nuestro país es relativamente pequeño, pero la ventaja es que el mismo tiene un libre acceso a largo plazo en una serie de mercados internacionales, lo cual compensa la desventaja del mercado interno para muchos productos.

La IED tanto en el país como en nuestra ciudad Cuenca, ha ido abriendo paso a niveles de competencia al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competitividad, se ven obligados a mejorar la estructura de sus costos para poder mantenerse en el mercado. El incremento de los niveles de competencia, a su vez, permite el aumento de la productividad, lo que conduce nuevamente al crecimiento económico.

A mi parecer la IED es considerada un medio para alcanzar un desarrollo sustentable, ya que la simple atracción de IED no es suficiente para generar un crecimiento económico de una manera sustentable, la misma es concebida como parte integral de una estrategia de desarrollo, destinada a mejorar los estándares de vida de la población.

Así también existe un enfoque que los países en desarrollo deberían adoptar con respecto a las transnacionales como es abrirse a ellas, recibirlas, intentar atraerlas y evitar al máximo interferir con sus actividades; sin embargo, pueden también crearse contrastes importantes del mercado que caracterizan a los procesos de inversión de las transnacionales en los países en desarrollo, estas pueden ser la deficiencias de información o de coordinación en el proceso de inversión, que puede hacer que un país atraiga insuficiente IED, o de una calidad que no sea la más conveniente para el país. Otro contraste puede surgir cuando los intereses privados de los inversionistas difieren de los intereses económicos de los países receptores.

Como recomendaciones referentes a este trabajo se podrían establecer los siguientes aspectos:

- En lo referente a la promoción de IED por parte de las agencias de promoción de IED se puede decir que su orientación es más bien receptiva o de trabajo al interior de país. La intensidad de la competencia exige salir a buscar inversión, sin embargo; este tipo de actividades con costosas y requieren de recursos humanos más preparados, por lo tanto convendría examinar los presupuestos y los recursos asignados a estas tareas.

- Los incentivos están presentes como parte de la competencia entre los países y tienen una mayor importancia en ciertas categorías de inversión como es en la búsqueda de eficiencia y en el proceso de selección. Por lo tanto nuestro país debería participar más activamente en acuerdos internacionales que promuevan la inversión ya que estos de cierto modo mejoran el atractivo del país.

A manera de resumen y conclusión final, podría decirse que hoy en día la competencia por atraer IED es cada vez más intensa y que los países que están saliendo airoso de ella son los que, aparte de tener las condiciones necesarias, están desarrollando políticas activas para atraer y captar los beneficios de la IED.

Los más beneficiados serán los que hayan centrado las inversiones en el contexto de sus objetivos de desarrollo nacional, tanto en el presente como en su futuro posicionamiento competitivo. La experiencia internacional es amplia y suficientemente variada como para servir de valiosa referencia al respecto para cada país

BIBLIOGRAFIA.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. “*Boletín Trimestral de la Balanza de Pagos del Ecuador 2002. I -2007-II*” Disponible en línea:

<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin20/indice.htm>, Fecha de acceso: 5 de Abril del 2010

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. 2002, *Análisis de las Políticas de Inversión Ecuador*, Ginebra

-----, 2005, *Internacionalización de las Empresas de los Países en Desarrollo por Medio de Inversión Extranjera Directa hacia el Exterior*, Ginebra

-----, 2007, *Informe sobre las Inversiones en el Mundo – Empresas Transnacionales, Industrias Extractivas y Desarrollo*, Ginebra

-----, 2008, *Inversiones para el Desarrollo: Las Empresas Transnacionales, la Infraestructura y el Desarrollo*, Ginebra

-----, 2008, *Informe sobre las Inversiones en el Mundo – Las Empresas Transnacionales y el Desafío de las Infraestructuras*, Ginebra

CONVENIO DE COOPERACION INTERINSTITUCIONAL PARA EJECUTAR EL PROGRAMA DE DESARROLLO DE APUESTAS PRODUCTIVAS Y DE INVERSIÓN EN EL ECUADOR, 2008, Quito-Ecuador

CORPORACION DE ESTUDIOS, 1997, “Ley de Garantía de Promoción de Inversiones”.

CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, CORPEI. 1999, “*Política y estrategia de promoción de inversiones.*”

-----, 2008, “*Plan Nacional de Promoción de Inversiones No Petrolera 2001-2010*”

-----, 2008, “*Plan Nacional de Promoción de Inversiones 2001-2010*”.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CEPAL. 2006, 2009; “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”

-----, “*2008 Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*” Disponible en línea:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/34845/LCG2401e.pdf>. Fecha de acceso: 15 de abril 2010.

-----, 2010, “Estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010”.

DIARIO EL MERCURIO. 2009, “Cuenca se Promociona en EEUU y Canadá”. Disponible en línea: <http://www.elmercurio.com.ec/219568-cuenca-se-promociona-en-ee-uu-y-canada.html>, Fecha de Acceso: 19 de Marzo del 2010

DIARIO EXPRESO. Disponible en línea: www.expreso.ec. Fecha de Acceso: 6 de Abril del 2010

DIARIO HOY. 2009, Disponible en línea: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-atrae-la-inversion-de-canada-363704.html>, Fecha de Acceso: 8 de Abril del 2010

DOING BUSINESS PROJECT. 2008, “*Doing Business 2008 Ecuador*”, Washington D.C

FOREIGN INVESTMENT ADVISORY SERVICE. 1998, *Attracting High Technology Investment – Intel’s Costa Rican Plant*, Nueva York

-----, 2000, “*Promotion as a tool for attracting Foreign Investment*”, Nueva York

FLACSO. “*La Región Sur del Ecuador: elementos para una caracterización*”,

Disponible en línea:

<http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/481/8/05.%20Cap%C3%ADtulo%202.%20La%20regi%C3%B3n%20sur%20del%20Ecuador,%20elementos%20para%20una%20caracterizaci%C3%B3n.pdf> , Fecha de Acceso: 20 de Abril del 2010

GOTTRET, JORGE. “*Selección de sub sectores INVEC*”, 2010

GLIGO S. NICOLO. 2007, “*Políticas Activas para Atraer Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, Santiago de Chile.

INDEPENDENT EVALUATION GROUP. 2006, “*Improving Investment Climate*”, Washington D.C.

INVEC. Disponible en línea: www.invec.ec; Fecha de Acceso, 10 de Diciembre del 2009;

INVESTING IN DEVELOPMENT SERIES. 2006, “*The Impact of Intel in Costa Rica*”, Nueva York

JOAQUIN VIAL. CENTER FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT HARVARD UNIVERSITY. *Inversión Extranjera en los Países Andinos*, Archivo: PDF, Consulta: 10 de Enero del 2009.

MALO, GUSTAVO. 2009, “*Minuta Reunión ERCO*”

MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, COMPETITIVIDAD Y COMERCIALIZACIÓN. 2008, “*Producecuador Agenda de Productividad, Diversificación y Transformación Productiva* “

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DEL ECUADOR. 2006, “*La Economía Ecuatoriana y la Inversión Extranjera*”.

MULTILATERAL INVESTMENT GUARANTEE AGENCY (MIGA). 2006, “*Investment Promotion Agency – Performance Review 2006*”, Washington D.C

NACIONES UNIDAS. 2006, “*La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*”, Santiago de Chile

PATERSON, M. 1999. “*La Globalización de la Economía y la Exportación de Flores*”.

PLANDETOUR 2020. Disponible en línea:
<http://www.turismoaustro.gov.ec/index.php/es/descargas/documentos/336-plandetour-2020>, Fecha de acceso: 18 de Abril del 2010

SCHIFFMAN, STEPHAN. 2007, “*COLD CALLING TECHNIQUES*”.

SOLOW, ROBERT. 1956, “*Modelo de Solow*”, Disponible en línea:
<http://www.econlink.com.ar/definicion/solow.shtml>, Fecha de Acceso: 15 de Abril del 2010

SUNITA KIKERI, THOMAS KENYON, AND VINCENT PALMADE. 2006, “*Reforming the Investment Climate: Lessons for Practitioners*”, Washington d.c.

T. WELLS, LOUIS JR; G.WINT, ALVIN. 2000, “*Marketing a country, Promotion as a tool for attracting Foreign Investment*”.

UNIVERSIDAD DE CUENCA/GOBIERNO PROVINCIAL. 2008 “*Informe final de cuentas provinciales: Sector hoteles y restaurantes*”

UNIVERSIDAD DE CUENCA/GOBIERNO PROVINCIAL. 2008, “*Informe final de cuentas provinciales: sector industrial*”

UNCTAD. “*Inversión Extranjera Directa*” Disponible en línea:
<http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3> , Fecha de acceso: 26 de Agosto del 2009

----- . 2005, “*World Investment Report*”t, (Informe sobre las inversiones en el mundo, 2005).

USAID. 2005, “*Foreign Direct Investment*”, Nueva York

VALENCIA, M. ALEXIS. 2006, "*Lineamientos para la política de atracción de la inversión extranjera directa del Ecuador*", Quito.

VITERI DIAZ, GALO FERNANDO. CARRASCO VICUÑA, CARLOS MARX.
Inversión Extranjera y Desarrollo en América Latina y los países del Tercer Mundo,
pag. 26

YANNOPOULUS. 1990, "*Foreing Direct Investment and European integration*",
journal of common market studies Vol XXVII No. 3 March, 1990