

Caracterización de la inversión española en la República de Ecuador durante el segundo periodo de Alianza País (2013-2017)

Characterisation of Spanish investment in the Republic of Ecuador during the second period of Alianza País (2013-2017)

Carlos Fernández García¹

Universidad Rey Juan Carlos (España)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0943-756X>

Cristina Pérez Rico²

Universidad Rey Juan Carlos (España)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4154-5483>

¹ (carlos.fgarcia@urjc.es). Doctor Internacional en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España), especialidad en Marco Institucional y Crecimiento Económico. Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Gestión por la Universidad de Aveiro (Portugal) y Máster en Análisis del Entorno Económico por la Universidad Oberta de Cataluña (España). Ha sido docente e investigador en universidades de Iberoamérica como la Universidad de Cuenca y Universidad Tecnológica Indoamérica entre otras. Actualmente es docente e investigador en la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) de Madrid y de forma puntual en la Universidad de Las Américas (UDLA) de Quito. Sus líneas académicas versan sobre inversión española en Latinoamérica, economía aplicada y aspectos éticos. Ha sido ponente en congresos transnacionales y actualmente es revisor de revistas científicas de reconocido prestigio internacional. Entre sus publicaciones, cabe señalar: Mazurek, J., Fernández-García, C., Pérez-Rico, C. (2021). “The 5-Item Likert Scale and Percentage Scale Correspondence with Implications for the Use of Models with (Fuzzy) Linguistic Variables”, *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 31, 3-16; Mazurek, J., Fernández-García, C., Pérez-Rico, C. (2019). “The law of demand and the loss of confidence effect: An experimental study”, *Hellyon*, 5 (11); Fernández-García, C., Pérez-Rico, C. & González-Rodríguez, M. S. (2016). “Mapeo de estructuras macroeconómicas usando redes de correlación”, *Sector-e*, 5, 14-17.

² (cristina.perezr@urjc.es). Doctora Internacional en Auditoría y Contabilidad Superior por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España). Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Rey Juan Carlos. Especialista en Administración Concursal por la Universidad de Vic. Máster en Gestión por la Universidad de Aveiro, Máster en Análisis de Entorno Económico por la Universidad Oberta de Catalunya. Ha desempeñado su ejercicio profesional como auditora senior en importantes empresas de sector. Docente e investigadora en universidades de Iberoamérica y España. Es experta en emprendimiento e inversión extranjera directa española en Iberoamérica. Ha participado como investigadora en varios proyectos de investigación nacionales e internacionales. Algunas de sus publicaciones son: Pérez-Rico, C., Fernández-García, C. (2021) “Obstáculos en el camino del desarrollo de Ecuador: La percepción de corrupción de las empresas españolas”, *Revista Electrónica Iberoamericana*, 15 (2), 19-37; Pérez-Rico, C.; Fernández-García, C.; Medrano-García, M.L. (2019). “Influencia Española en el tejido empresarial de Guayaquil y el sector cultural de Cuenca (1900-1960)”, *Chakiñan Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 9, 57-71; Pérez-Rico, C., Fernández-García, C. & Medrano-García, M. L. (2018). “Evolution of GPD and its impact on the pharmaceutical sector of Ecuador (2007-2016)”, *Journal of International Studies*, 11 (1), 288-296.

Recibido: 14-02-2023

Aceptado: 28-05-2023

Resumen

El propósito de esta investigación es caracterizar la inversión española en Ecuador, y analizar las percepciones sobre ésta de las empresas ibéricas que desarrollan su actividad en esta república Latinoamericana. Esta información es de especial relevancia para las instituciones gubernamentales, y para los potenciales inversores. Para realizar el trabajo se utilizó una metodología cualitativa con una perspectiva socioeconómica de tipo exploratoria de bola de nieve.

Los resultados muestran como principal conclusión que los diez años del gobierno del presidente Rafael Correa han sido positivos para la inversión en términos generales debido a la continuidad del gobierno que influyó en una mayor estabilidad política y social, que dio lugar a un periodo de crecimiento económico por encima de muchos países desarrollados. En relación a las multinacionales españolas, también fue favorable, por su participación en grandes proyectos de obra civil que supusieron importantes ingresos en una época de recesión económica y reducida inversión en España.

Palabras-clave: Caracterización, Economía, Inversión Extranjera Directa (IED), Ecuador, Empresarios, España

Abstract

The purpose of this research is to characterize Spanish investment in Ecuador, and to analyze the perceptions of Iberian companies operating in this South American republic. This information is of particular relevance for government institutions and potential investors. A qualitative methodology with an snowball of exploratory socio-economic perspective was used to carry out the study.

The results show that the main conclusion is that the ten years of President Rafael Correa's government have been positive for investment in general terms, due to the continuity of the government, which has led to greater political and social stability, resulting in a period of economic growth that has surpassed that of many developed countries. In relation to Spanish multinationals, it was also favorable, due to their participation in large civil works projects that brought in significant revenues at a time of economic recession and reduced investment in Spain.

Keywords: Characterization, Economy, Foreign Direct Investment, Ecuador, Entrepreneurs, Spain.

1. Introducción

La presente investigación describe al personal relacionado con el capital español y su inversión en el segundo periodo de la presidencia de Alianza País. Para ello se interpretó la percepción de los entrevistados de forma analítica y se agrupó a los encuestados en grupos similares según ciertas características que les definen. La originalidad de este artículo es que hasta ahora no existe una investigación personal ni académica con este enfoque. Sí hay información macroeconómica del BBVA, Corporación Latinobarómetro, ICEX y CEPAL. Además de libros académicos como los de José Manuel Azcona Pastor, Ramón Casilda Béjar, Luis Alberto Moreno y Cástor Miguel Díaz Barrado pero ninguno de ellos hace una investigación a nivel microeconómico con una mirada interpersonal de este periodo de expansión y declive económico que abarca 2013 a 2017.

España ha sido tradicionalmente un país receptor de Inversión Extranjera Directa (IED). No obstante con el ingreso en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 esta situación cambió y los flujos comenzaron a invertirse. Los principales destinos de esta inversión de empresas españolas han sido Europa y Latinoamérica como menciona Javier Santiso en *La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos*.

Tras la crisis del 2008 se produjo un nuevo punto de inflexión para las empresas españolas. La contracción de la demanda por la falta de liquidez obligó a muchas instituciones españolas a expandirse si querían sobrevivir como CETECO, Grupo Riera y NIPSA. Esta situación se hizo especialmente patente en corporaciones cuya actividad principal estaba vinculada a la construcción como los consorcios formados por grandes empresas como Acciona, Dragados, OHL-Ingenieros Civiles Asociados y Metro de Madrid en proyectos para realizar distintas fases del Metro de Quito, Acciona para la Planta de Aguas Residuales de Ibarra, Grupo Puentes Infraestructuras con el Hospital de Los Ceibos y el puente del río Chiche que une el aeropuerto de Mariscal Sucre con el núcleo urbano de Quito o Isolux con el tranvía de Cuenca³. También otras compañías se establecieron como franquicias como el caso Inditex, Mango, Cortefiel, Smoöy y Telepizza. Además, muchas compañías pequeñas y medianas vieron la expansión de sus actividades al extranjero como la solución a sus dificultades económicas como Alpha Solar e Inframatel.

³ Carlos Alvaro, "Las empresas españolas se enamoran de Ecuador", *Capital Madrid*, 10 de diciembre de 2014. Disponible online: <https://www.capitalmadrid.com/2014/12/10/36340/las-empresas-espanolas-se-enamoran-de-ecuador.html> [Fecha de consulta: 11-3-2023].

En esta época de abrupta recesión, la zona de Latinoamérica reportó grandes beneficios a las sociedades españolas, convirtiéndose para Movistar-Telefónica en la principal fuente de ingresos, para Telepizza en un tercio de sus ingresos y para otras empresas en una participación importante de su volumen de negocio como Repsol, Santander, BBVA, Endesa e Iberdrola, Grupo Indra, Viajes El Corte Inglés o Grupo Barceló. Además se ha dado una situación favorable en el centro y el sur del continente americano durante el periodo analizado, en parte provocado por el establecimiento de marcos legales más propicios para la inversión extranjera y por una creciente clase media⁴.

En este contexto Ecuador se presentaba como una alternativa interesante para la inversión extranjera española, sobre todo por la fuerte inversión en obra pública realizada en el periodo de estudio, actividad en la que las empresas españolas poseen ventaja competitiva a nivel mundial basada en activos intangibles como son el conocimiento obtenido por la experiencia, la marca, la capacidad de ejecución de proyectos de extremada complejidad, las habilidades directivas en el ámbito de la organización y la transferencia de tecnología de países más desarrollados. Todo ello permitió a las multinacionales del sector de la construcción erigirse como ganadora de licitaciones en concursos públicos sobre empresas nacionales, o incluso multinacionales de otra procedencia como ocurrió con las grandes represas y centrales hidroeléctricas construidas durante este periodo. El objetivo de esta investigación es caracterizar y desgranar la inversión española en el segundo mandato de Alianza País por su importancia económica-financiera e histórica. Junto con un análisis de la facilidad para hacer negocio Datos del Doing Business contrastado con información primaria obtenida a través de entrevistas a directivos y propietarios de empresas españolas. Finalmente se organiza la información aportada sobre la ventajas e inconvenientes de invertir en Ecuador. La metodología aplicada en el estudio es de carácter exploratoria con una perspectiva socioeconómica cualitativa porque no parte de ninguna hipótesis. Para las entrevistas se ha utilizado el *método de expertos* debido a que un 52% de los encuestados son gerentes de empresas e instituciones españolas y un 38% empresarios. Para que esta muestra sea representativa se incluyeron las empresas más características de los cuatro principales sectores empresariales del país que son petrolero (Repsol), comunicaciones (Telefónica), construcción (Acciona Infraestructuras) y pesquero (Promarisco).

⁴ Luna Nerea Carmona Rebollo, "Las empresas españolas en Centroamérica" [en José Manuel Azcona coord.: *Fuentes orales, emigración española y desarrollo socioeconómico en Centroamérica*, Pamplona, España, Editorial Arandazi, 2015], pp. 339-340.

1.1. Sobre la importancia de la IED

La Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión del Banco Mundial señala que la inversión extranjera significa adquirir ciertos intereses a largo plazo de una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero y obtener beneficios económicos generando bienestar.

La IED en países emergentes posee aspectos positivos y negativos que ha generado importantes corrientes de pensamiento a favor y en contra de esta. No obstante, ha quedado demostrado que las economías más abiertas han logrado mejores resultados en el desarrollo que aquellas con mayores restricciones a la inversión exterior, como es el caso de los países asiáticos. Esta situación ha sido provocada por externalidades positivas, como el denominado *learning by doing* que según Brito (2010): “representa el conocimiento productivo que se deriva de la inversión en capital físico”. A su vez esto genera efectos favorables sobre la tecnología de los países receptores de capital extranjero denominados *trickle-down effects* que consiste en que un invento o nuevo conocimiento que genera una empresa se esparza por toda la economía generando un efecto multiplicador. Ambos permiten que la economía mantenga mayor productividad y sea más eficiente. En Ecuador existen pocos estudios económicos, y aun menos econométricos que demuestren la evidencia empírica de la relación entre el crecimiento económico y la entrada de la IED con sus efectos derrame (Meyer y Sinani, 2009).

Hay estudios que han demostrado que la IED genera externalidades positivas a los países receptores (Borensztein, 1998; De Mello, 1999; Gaviria y Gutiérrez, 1993; Zhang, 2001). Los flujos de dinero por IED de las multinacionales (CMN) son importantes para una economía que apuesta por el cambio de su matriz productiva y la mejora de formación bruta de capital fijo como un activo (Egger y Pfaffermayr, 2001). Todo esto tiene efectos positivos como generar fuentes de empleo, aumentar las exportaciones, mejorar los ingresos fiscales, e impulsar procesos de transferencia de conocimiento junto con desarrollo de capital humano (Blomström, Kokko y Mucchielli, 2003). Además, la inversión es un componente principal de la liquidez del sistema financiero y para el equilibrio en la Balanza de Pagos (BP) debido que la IED estabiliza los indicadores macroeconómicos generando sinergias positivas entre los diferentes sectores económicos. Asimismo, la IED hace más competitivas las exportaciones y ayuda a introducir los productos nacionales en otros mercados internacionales (Blomström y Kokko, 1998).

Pero no sólo la inversión extranjera genera beneficios también produce problemas como altos niveles de contaminación, inflación, abuso de posición dominante e intromisión en la política y la soberanía nacional (Morales y López, 2009; Carkovic y Levine, 2002; Alfaro, 2003). Todo lo mencionado anteriormente depende de como se aplique el marco normativo-jurídico-legal y del nivel de corrupción de las instituciones. En líneas generales existen más aspectos positivos que negativos sobre la recepción de IED pero esto también dependerá a nivel interno del compromiso de cada empresa y de sus políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

1.2. Contexto histórico de la IED en Ecuador

Históricamente, la IED nunca ha sido muy relevante para la economía de la república ecuatoriana a pesar de la aplicación de políticas de apertura a la inversión extranjera en ciertos periodos, como ocurrió con la presidencia de León Febres-Cordero Ribadeneyra (1984-1988), en la de Sixto Durán Ballén (1992-1996) y en la de Lucio Gutiérrez (2003-2005).

Desde la década de 1950, gracias a los recursos obtenidos por las exportaciones del banano, y más tarde del petróleo, se empezó a ingresar grandes cantidades de divisas que tuvo como principal efecto una balanza comercial equilibrada (Acosta, 2012). Con este panorama económico favorable se establecieron las primeras multinacionales en el sector financiero, industrial, farmacéutico y petrolero, atraídas por potenciales beneficios en un territorio con déficit de tejido productivo en estos sectores. Sin embargo, los sucesivos gobiernos, de tintes socialistas, hasta los años 80 implementaron políticas económicas basadas en la *Teoría de Dependencia*, a través de las cuales no se permitía el libre comercio protegiendo las inversiones ecuatorianas frente a las extranjeras con el objetivo de que las compañías nacionales mejorasen en competitividad en un ambiente protegido para evitar que las empresas foráneas las sacaran del mercado. Este sistema de Centro-Periferia resultó ser un fracaso debido a los problemas de alta inflación, fuerte inestabilidad, dificultades para sostener el déficit elevado, y el mantenimiento de una baja competitividad.

Todos estos desequilibrios provocaron que en la década de 1980 se apostase por un modelo de tendencia neoliberal, que se reforzó a partir de 1990 cuando se comenzaron a aplicar políticas orientadas al Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena junto con los Tratados Bilaterales de Protección Recíproca de Inversiones (TBI) que se inició durante el gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996). Además, se estableció un Código Orgánico de la Producción con mejores características para la inversión extranjera basado en los siguientes valores: igualdad, propiedad, derechos, tributación, resolución de

conflictos, contratos de inversión y otros. El gobierno de Sixto Durán Ballén acordó un marco jurídico capaz de proteger la IED ante cualquier medida gubernamental discrecional que pudiera afectar negativamente, acompañado por privatizaciones de empresas del Estado en áreas estratégicas como las telecomunicaciones, industria eléctrica y petrolera con el fin de hacerlas más eficientes. Además, desde 1996, Ecuador se incorporó a la Organización Mundial del Comercio (OMC) que recomendaba el libre mercado y el comercio internacional (Menéndez y Acosta, 2001).

Tras el corto mandato de del presidente Abdalá Bucaram que finalizó con su destitución en 1997, llegó a la presidencia Fabián Alarcón, cuyo gobierno elaboró una moderna Constitución que impulsaba de nuevo el libre mercado para estimular la libre competencia y atraer la inversión extranjera.

A partir del 2007, ganó por primera vez el partido de Alianza País liderado por Rafael Correa, lo que supuso una auténtica “Revolución Ciudadana”, cambiando todo el marco jurídico e institucional, a lo que autodenominaron “Modelo Correista” (Mantilla, Mejía, Paz y Cepeda, 2012). Este modelo fue inspirado en modelos *Keynesianos* con ciertos tintes *kuznetsianos* y mezclado con un cierto nacionalismo patriótico que hizo de Ecuador un país de promesas y sentimientos históricos encontrados. Desde el punto de vista económico se centró en el Estado como eje principal para el cambio de la matriz productiva creando leyes que contravenían el Consenso de Washington. Este cambio proponía un patrón de especialización *primario exportador-extractivista* que se centró en la producción diversificada, ecoeficiente y con un supuesto aumento en su valor agregado, generando más beneficios por cada proceso productivo.

En el año 2008 se aprobó una nueva Constitución en Montecristi que produjo grandes cambios en materia de inversiones. En el artículo 313 y sucesivos se prohíbe la participación de inversores extranjeros en determinados sectores que se definen como estratégicos como son la producción y distribución de electricidad, agua, recolección y transformación de residuos, construcción y gestión de carreteras, puertos, aeropuertos y ferrocarriles. Sin embargo, esta Constitución no blindaba totalmente al país a la entrada de inversión extranjera. En el artículo 316 se establece que el Estado podrá delegar la participación en los sectores estratégicos y servicios públicos a empresas mixtas las cuales tengan mayoría accionarial ecuatoriana. La delegación estaba sujeta al interés nacional y respetaba los plazos y límites fijados en la ley para cada sector estratégico⁵. Además, según la misma, el Estado podría, de forma

⁵ “Informe económico y comercial” de Ecuador en *Oficina Económica y Comercial* de España en Quito, septiembre (2015), p. 33.

excepcional, delegar a la iniciativa privada y a la economía popular y solidaria, el ejercicio de actividades en sectores estratégicos que establecía la ley.

De esta forma casi todas las empresas extranjeras tenían capital ecuatoriano o poseían una relación legal con Ecuador. Además, las empresas nacionales tenían grandes ganancias en el mercado local porque estaban protegidas por los altos aranceles y salvaguardias que las hacen ineficientes y con productos caros al consumidor como explicaba el investigador Daniel Borenstein: “Las empresas ecuatorianas son un reflejo de la cultura y de la manera de cómo el gobierno trata todo, son extremadamente burocráticas”⁶.

A partir de la Constitución del 2008 se redactó el Plan Nacional de Desarrollo 2009-2013, también denominado Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) 2009-2013; renovándose con el PNBV 2013-2017 y el Plan Estratégico de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) 2014-2017. Estos planes tuvieron como objetivo la modernización de las instituciones del Estado y transformar la matriz energética y productiva del país con el objetivo de disminuir la dependencia del sistema energético del exterior e impulsar un superávit de producción para exportar a países vecinos. Para tales fines se necesitaba conocimiento en I+i+D y capital que la nación no tenía.

Ecuador necesitaba promover la innovación en sectores de mayor intensidad tecnológica para cerrar la brecha de la productividad que tiene con respecto a otros países de la zona. Para ello se creó el Código de la Producción en el 2010⁷ que regulaba la inversión extranjera y albergaba ventajas a la inversión extranjera que incluía una serie de incentivos fiscales. Entre ellos cabe destacar la exención de impuestos durante un periodo determinado de tiempo, por inversiones superiores a un millón de dólares. En mayo del 2011 se creó el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones –PRO ECUADOR–, que en materia de inversiones extranjeras se encargó de promover y captar la inversión foránea mediante la ejecución de actividades de promoción y asesoría integral a potenciales inversionistas en coordinación con las Oficinas Comerciales de España en el Exterior.

En la práctica esto tuvo como consecuencia, que pese a que la inversión nacional tenía preferencia en la adjudicación de proyectos (ICEX, 2019)⁸, no poseía el desarrollo tecnológico y el conocimiento adecuado para ejecutarlos a la práctica, y abrió una ventana de posibilidades para empresas extranjeras

⁶ Entrevista realizada a Daniel Borenstein el día 25 de septiembre del 2015 en Cuenca, por Carlos Fernández García y Cristina Pérez Rico.

⁷ Este Código de 2010 sustituyó a la *Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones*, de diciembre de 1997, así como a otras 13 leyes que anteriormente regulaban la inversión extranjera.

⁸ El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio; creado y regulado por el Real Decreto-Ley 4/2011 de 8 de abril y el Real Decreto.

con un fuerte componente en conocimiento, tecnología e innovación, auspiciado por la bonanza económica de la primera legislatura de Rafael Correa provocada por la nacionalización del petróleo, cuyos beneficios fueron invertidos en obra e instituciones públicas (Acosta y Mayoral, 2013). Así lo explicaba el Presidente de la Sociedad Española de Beneficencia:

Sí que es cierto que se nos ve un poco negativamente porque ganamos licitaciones. Vamos a poner como ejemplo, los puentes que pasan a Durán, esos puentes tan largos que tienes aquí. ¿A qué empresa nacional le van a otorgar esa licitación? No hay ninguna empresa nacional con los recursos y capacidades para hacer una obra de esas características. Entonces, lógicamente se lo tienen que dar a empresas que vienen de afuera⁹.

Otra consecuencia de esta fuerte inversión pública fue un elevado déficit público durante estos primeros años que tuvo un efecto multiplicador sobre los demás sectores económicos. No obstante, estos efectos positivos solo duraron unos años.

Pese a todas estas medidas llevadas a cabo durante estos años no se logró mejorar la competitividad. De acuerdo con el Índice de Competitividad Global que elabora el Foro Económico Mundial, la República del Ecuador se situaba en la cuarta posición de los Estados Andinos entre 2013-2017. Es decir, Ecuador estaba por detrás de Chile (34°), Colombia (65°) y Perú (66°) pero por delante de Argentina (100°), Bolivia (107°) y Venezuela (130°). Además, durante este periodo el país bajó once puestos en este índice, del 86° al 97°.

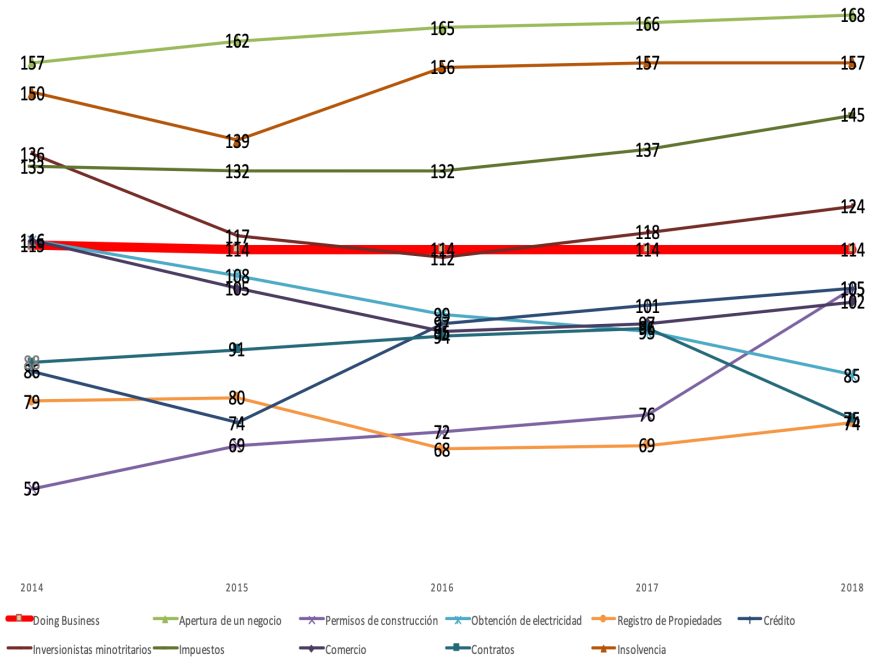
1.3. Análisis de las inversiones en Ecuador

La incidencia de la IED sobre la economía doméstica ecuatoriana es limitada debido a la escasa importancia relativa que tiene sobre el PIB, alrededor de un 1%. Estas cifras de financiación situaban a Ecuador entre los países con menos IED de América Latina.

El ranking de facilidad para hacer negocio según *Doing Business* puede ayudar a entender las razones detrás de estas bajas cifras. Durante el periodo 2013 al 2017, Ecuador se situó en el puesto 118 de media de los 190 países incluidos. Las diez variables analizadas peor valoradas fueron: apertura de negocios que se encuentra de media en el puesto 162, insolvencia (150), impuestos (133), inversionistas minoritarios (121), obtención de electricidad (104), comercio (103), contratos (92), crédito (89), permiso de construcción (76) y registro de propiedades (74).

⁹ Entrevista realizada al Presidente Sociedad Española de Beneficencia el día 10 de abril del 2013 en Guayaquil, por Carlos Fernández García y Cristina Pérez Rico.

Gráfico 1: Diez variables que influyen para hacer negocios en Ecuador según Doing Business



No obstante, a pesar de estos problemas en el periodo 2000 al 2015 la inversión extranjera invirtió en el país andino un total de 9.505 millones de dólares. Esta cantidad es la mitad de lo que se invirtió en Perú en el año 2015. No obstante, relativamente para Ecuador fue un incremento muy importante con respecto a la situación previa. Se necesitaban servicios basados en la *economía del conocimiento* y la biodiversidad que el país carecía a consecuencia del cambio de la matriz productiva. Estos cambios aumentaron el gasto público hasta un 17% de 2010 a 2014 y provocaron un déficit comercial fuerte de 1.100 millones de dólares en 2013. Contradictoriamente, las exportaciones a Estados Unidos disminuyeron en un 50% del 2014 al 2016 por las políticas de no entendimiento con el gobierno de Estados Unidos¹⁰. Ecuador impuso recargos arancelarios del 5% al 45% sobre un 32% de las importaciones¹¹.

El país andino buscaba grandes empresas con calidad para llevar a

¹⁰ Ricardo Benassi. “EE.UU. deja la base de Manta” en *BBC Mundo*. Artículo obtenido de https://www.bbc.com/mundo/america_latina/2009/09/090917_0238_ecuador_manta_rb

¹¹ Ecuador fija sobretasa arancelaria al 32 pct. de sus importaciones: Gobierno. <https://www.reuters.com/article/negocios-comercio-ecuador-idLTAKBN0M300D20150307>

cabo sus megaproyectos, pero existían ciertas dificultades que les hacía difícil de conseguir. Esto fue el origen de la importante entrada de flujo de inversión extranjera directa en Ecuador en el periodo 2013 a 2017. La media anual fue de 842 millones de dólares (Banco Central de Ecuador, 2020), lo que equivale a un 60% más de media que en la década de 2000 a 2010 y un 65% más que el lustro comprendido entre 2008 a 2012. Sin embargo, esta inversión se considera marginal en comparación con los países vecinos como son Chile con 19,8 veces más de inversión, Colombia con 17 veces más, Argentina con 9,8 veces más y Perú con 8,4 veces más durante el periodo analizado.

Algunas multinacionales españolas que sufrieron la crisis económica-financiera del 2007 aprovecharon esta coyuntura económica para expandirse (Casilda, 2008) y apostar por la nación andina como hicieron las constructoras Acciona, OHL, Sacyr; las multinaciones de telecomunicaciones Alcatel, Indra, Movistar, y petroquímicas Amodaimi - Oil Company, Gas Natural Fenosa Engineering y Repsol (Fernández, 2017).

La IED española en Ecuador alcanzó los 343,3 millones de dólares de 2001 a 2009 y los 638,8 millones de 2010 a 2018. Sin embargo, la IED en el país fue de 5.345,3 millones de dólares desde 2001 a 2009 y 6.997,2 millones de 2010 a 2018. Por lo cual, la inversión española representó tan solo el 6,4% de la inversión total extranjera en el primer periodo y aumentó a un 9,1% en el segundo periodo. Brasil, México, Chile, Colombia y Perú invirtieron el 28,8% de la inversión total entre 2000 a 2018. Aunque solo México abarcó el 12,6% de total y Brasil el 8,4% .

Los seis países que más invirtieron dinero en dicho periodo fueron por orden de cantidad: México, Brasil, Canadá, Panamá China y España. Este último estuvo en la sexta posición con 640 millones de dólares. Es curioso que haya naciones que “desinvertieran”, es decir, vendieron sus activos y se fueron del país como Noruega, Irlanda, Bolivia y Estados Unidos. Este último con una cantidad de 318 millones de dólares cuando hubo periodos pasados que fue el principal inversor extranjero.

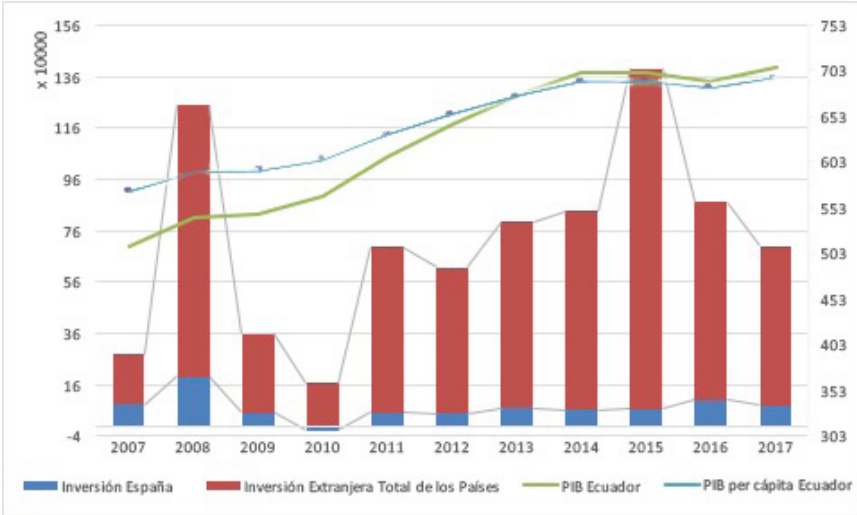
En cuanto a la actividad con mayor inversión foránea fue la explotación de minas y canteras que se incrementó en cerca del 48% , seguida del comercio con un crecimiento de alrededor de un 20,5% (Banco Central de Ecuador, 2020¹²; *Plan Nacional de Desarrollo del Sector Minero, 2011-2015*).

Ecuador parece un país sin ciclos económicos definidos debido que el año 2010 fue muy malo para la inversión. Según se puede evaluar en la gráfico 2

¹² “Cuentas Nacionales del año 2020”, Banco Central de Ecuador. 2021. <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indiceen1.htm>

la inversión es mucho más fluctuante e impredecible que el PIB debido que la inversión tiene un ciclo tendencial menos suave.

Gráfico 2: Línea tendencial de la IED total y de la inversión de España en Ecuador. Tendencia del PIB de Ecuador (miles de dólares)



*Eje vertical de la izquierda en miles es España en millones y eje vertical de la derecha es la inversión extranjera total de todos los países del mundo incluyendo España. La línea verde y azul clara es la línea tendencial del PIB y PIB per cápita de Ecuador con año base 2007. Los datos del 2015 al 2017 están sujetos a revisión. El PIB del 2015 es semidefinitivo, 2016 y 2017 son provisionales. El del año 2017 se ha hecho con el incremento porcentual según el año anterior según datos del Banco Mundial.

Fuente: Banco Central de Ecuador, elaboración propia.

Según las diferentes tendencias entre la IED y el PIB se puede apreciar una correlación casi inapreciable. La variable que más influye sobre el PIB es el gasto público que fue casi de un 40% del PIB entre 2007 a 2016 (Banco Central, 2020). Ecuador se basaba sobre todo en la inversión pública que representó el 31% del total en 2007 y aumentó hasta un 58% en 2014 para disminuir de nuevo a un 42% en 2017. A pesar de ello la inversión privada aumentó cada año en más de un 11% (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2019). De manera adicional se produjo un incremento del PIB per cápita un 10% y su FBKF un 2% entre 2008 a 2017. Esta última variable puede ser más del doble en países desarrollados¹³. La industria que más creció con un 457% entre 2008 a 2017

¹³ Bondvigilantes. La ratio inversión/PIB de China se dispara hasta un insostenible 54,4% . Temblad. 2014. <https://www.bondvigilantes.com/espanol/2014/01/24/la-ratio-inversionpib-de-china>

fue la generación, captación y distribución de la energía eléctrica junto con la captación, depuración y distribución de agua y saneamiento.

Si se observa el gráfico 2 durante los primeros años del correísmo el PIB per cápita aumentó en mayor proporción que el PIB total del país, esto se debe a las políticas sociales que emprendió el gobierno autodenominado de la Revolución Ciudadana. Sin embargo, la inversión española no aumentó en la misma proporción que la demás inversión extranjera. De hecho, la IED parece tener una leve tendencia de caída hasta el 2010 para de nuevo crecer cinco años y volver a decrecer.

Si se contextualiza el gráfico 2, Ecuador estaba creciendo de forma acelerada entre 2007 a 2014 y esto pudo provocar un aumento de la IED del 2012 a 2015. Pero a partir del 2015 se produce un estancamiento del PIB por el cambio de las políticas del gobierno que paralizaron la inversión extranjera a casi la mitad. Asimismo, la economía ecuatoriana cayó en recesión en 2015 y 2016. La disminución de los precios del petróleo WTI¹⁴ a menos de 60 dólares por barril de crudo y la reducción de las exportaciones petroleras y no petroleras provocaron un déficit comercial que obligaron a la administración de Correa a reducir el gasto público (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2019). Por último, al final del mandato correista la inversión extranjera en Ecuador fue baja como resultado del entorno regulatorio inestable y débil (The World Factbook, 2020) del tan mencionado estado de derecho y de percepción de la corrupción (Pérez y Fernández, 2021) que recalcan los entrevistados (ver gráfico 4).

En conclusión, no se puede establecer una correlación directa entre el aumento de la inversión extranjera y el crecimiento económico del país. Debido que la IED respecto al PIB a precios constantes del 2007 a 2017 representaba solo el 1,037% del total del PIB de Ecuador y aún menos la española con un 0,115% del PIB. El gobierno de Alianza País aumentó el PIB del país, pero si uno analiza el déficit fue de casi 5 mil millones de dólares con una deuda pública del 45,4% del PIB en 2017. Esto significa que el gobierno gastó más de lo que ingresaba y pudo perjudicar la confianza de los empresarios e inversores.

se-dispara-hasta-un-insostenible-544-temblad/

¹⁴ Según la Administración de Información Energética (EIA) del gobierno de Estados Unidos, el West Texas Intermediate es una corriente de crudo producido en Texas y el sur de Oklahoma que sirve como referencia para fijar el precio de otras corrientes de crudo. Victor Bravo. Análisis del mercado petrolero. *Documento de Trabajo*, 2015.

2. Metodología

Este estudio es cualitativo, exploratorio y tiene como objetivo caracterizar la inversión española en el periodo de 2013 a 2017. Para ello se realizó un análisis macroeconómico de la inversión española en Ecuador¹⁵, y se recabó información primaria intencional procedente de empresarios, altos cargos y autónomos relacionados con el capital ibérico. Al ser información directa no está sesgada, además que no hay casi estudios publicados sobre estos procesos de capital directo.

Para la delimitación de la población objeto de estudio se utilizó el listado de empresas y socios españoles obtenido del Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX) del 2017, el registro de las empresas adscritas a la Cámara de Comercio de España en Ecuador (2019), y la base de datos *on-line* de las sucursales españolas presentada por la Superintendencia de Compañías (2019). No obstante, ninguna de los tres instituciones ofreció información completa de la población seleccionada por lo que se tuvo que realizar un *muestreo intencional no probabilístico de bola de nieve* para poder acceder a los círculos de negocios no contemplados en las instituciones mencionadas (Marpsat y Razafindratsima, 2010; Biernacki y Waldorf, 1981). La muestra se recogió en los tres principales núcleos económicos del país que son Quito, Guayaquil y Cuenca. Guayaquil fue la ciudad con más dificultades para realizar el muestreo por la desconfianza que mostraban los entrevistados y la falta de información oficial. El trabajo de campo fue realizado entre julio del 2014 y marzo 2016, durante el segundo mandato del presidente Rafael Correa. Por lo cual, las preguntas económicas se referían en su mayor parte al periodo del gobierno autodenominado de la *Revolución Ciudadana*¹⁶.

La muestra final está formada por 51 individuos, de los cuales el 52% son gerentes de empresas españolas y el 38% empresarios. Las actividades principales de las empresas están relacionadas con los negocios de viajes, construcción, confección textil, conservas, consultoría, distribución de bebidas, educación, energía, industria farmacéutica, silvicultura, hostelería y seguros.

Como técnica para la recolección de datos se utilizó la entrevista estructurada y abierta que consiste en someter al entrevistado al estímulo con

¹⁵ Para considerarse una empresa española tiene que tener una relación de filial, sucursal o franquicia o que sean parte de una empresa española. Además, la empresa debe de tener una parte de en Ecuador, y la empresa matriz tiene que pagar impuestos en España. Aguirre Grey, T. M. (2016). *Planificación Tributaria Internacional: Análisis de los Servicios Intragruppo considerados como gastos de una empresa domiciliada en el Ecuador. Caso Sector Industrial correspondiente al período fiscal 2013* (Masters thesis, IAEN).

¹⁶ La Revolución Ciudadana fue un proyecto socioeconómico que se visibilizó con una coalición de partidos de izquierda que incluían organizaciones sociales en el Ecuador. Correa mencionaba en diferentes discursos que es absurdo el hombre a disposición de la economía cuando debería de ser al revés. Hay planes de gobierno con su archienemigo y compañero de partido Lenin Moreno que ahora son impensables como *Plan de gobierno. Presidencia de la República Binomio Correa-Moreno 2009-2012. La Revolución Ciudadana está en marcha*. Ecuador. 35País. 11 de noviembre de 2013.

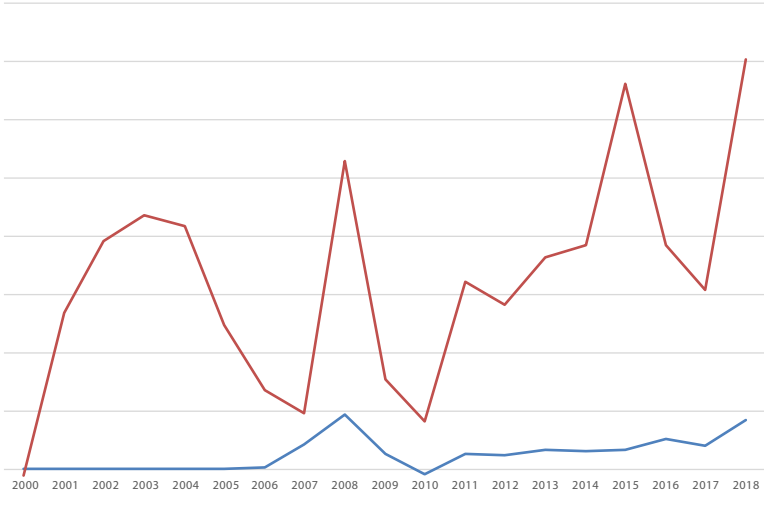
el mismo orden secuencial y cuyas preguntas son contestadas libremente sin precodificación de las respuestas. Para ello se han replicado metodología de estudios de Jose Manuel Azcona Pastor de su basta obra latinoamericana como Emigración, utopía y progreso: el caso de Chile en el siglo XIX.

Para poder conocer la inversión española y su contexto histórico se extrajeron datos de fuentes secundarias de organismos nacionales como el Banco Central del Ecuador e internacionales como son el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial, Latinobarómetro, Foro Económico Mundial y The WorldFactbook. De la misma manera, se seleccionó información macroeconómica sobre la inversión española a través de estudios del BBVA, Corporación Latinobarómetro e ICEX. También, se revisan los libros académicos del catedrático José Manuel Azcona Pastor para comprender mejor el entorno. Por añadidura, se utilizan informes y documentos científicos de revistas ecuatorianas sobre inversión como son las del Banco Central de Ecuador, Ministerio de Finanzas, Cámara de Comercio de Guayaquil, Sistema de Rentas Internas (SRI), Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Instituto Nacional del Consumidor (INCO) y repositorios digitales de las diferentes universidades del país americano. Además de investigaciones, con exploraciones macroeconómicas sobre el capital y sus contribuciones como el de Castro-Oliva (2022), sobre su relación con el incremento del PIB en relación al aumento de desarrollo como Ortiz, Cuenca y Ahumada (2022) y otros estudios con relaciones socioeconómicas entre España y Ecuador de Fernández y Pérez (2017) Toda esta información sirvió para poner en contexto las fuentes primarias y triangular la información recabada con datos como Datosmacro (2023) y otras fuentes de organismos nacionales e internacionales.

3. Análisis de las inversiones españolas en Ecuador

La mayoría de las empresas españolas del sector primario y quinario vinieron desde principios de la década de 1990 con el presidente Sixto Durán-Ballén Cordovez, aunque algunas ya se establecieron en la etapa final del franquismo como Atún-Isabel, Pescanova y Grupo K (Pérez, 2017). Principalmente, las empresas relacionadas con el sector cuaternario vinieron desde mediados de la década del 2000 y las del secundario a partir de mediados de la década de 2010. Aunque si se observa la Gráfica 3 casi toda la inversión extranjera en Ecuador empezó a venir a partir del año 2000 que es cuando se dolarizó la economía. Por parte de España este repunte se produce a partir de la crisis del 2007.

Gráfico 3: IED anual en miles de dólares de España y conjunto total de países a Ecuador



Fuente: Datos del Banco Central de Ecuador. Elaboración propia.

Fuente: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Ministerio de Energía y Recursos Naturales no Renovables (MERNNR) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. 1/ Datos sujetos a revisión.

El gobierno de Correa tenía una estrategia nítida para mejorar su matriz productiva y por ende dio prioridad a determinados sectores estratégicos en el que encajaban algunas empresas españolas. El sector de la construcción fue el sector estratégico con más volumen de negocio, y es que España es líder concesional mundial, por eso no es nada extraño que las inmobiliarias hayan conseguido grandes contratos como el Metro de Quito y el Tranvía de Cuenca. En los demás sectores estratégicos no existían muchas empresas que trabajasen en proyectos públicos, aunque había multinacionales como Aenor, Alcatel, Indra, Repsol y otras corporaciones desconocidas como la empresa de placas solares Alpha Solar e ingeniería Inframatel.

Frente a esto se puede afirmar que la apuesta por las grandes empresas españolas en el periodo del presidente Rafael Correa Delgado fue notoria debido a los megaproyectos de obra pública que se emprendieron. Aunque también no hay que olvidar que la inversión de las PYMES fue menos notoria y en algunos periodos de caída.

Hay que destacar que España en el año 2013 era la catorce potencia mundial en investigación y desarrollo que poseía una amplia experiencia en tecnologías (propia, importada y mixta) y podía ayudar a mejorar la productividad en sectores claves como eran la construcción, agroalimentario, farmacéutico, agroindustria, telecomunicaciones, petroquímico, logístico, medio ambiente y energías renovables¹⁷.

El sector no estratégico con mayor número de empresas fue el sector de asesoramiento, auditoría, consultoría y organización, planificación y marketing con veinte empresas muy diversas, entre ellas ACE Consultants, Euroconsult, Inforpress y otras (Fernández, 2017).

La inmigración española ha creado pequeñas y medianas empresas que es lo que siempre ha existido pero esta última década y media lo que ha venido a Ecuador son multinacionales que triunfaron en España como Telefónica, Movistar, Repsol, Iberia, Sacyr, Tragsa, Inclam, etc. Este grupo de grandes empresas se extienden por la mayor parte de Latinoamérica y tienen como estrategia crecer y posicionarse para continuar obteniendo beneficios. En algunos casos, quitando las multinacionales energéticas y de telecomunicaciones que son licitaciones públicas, han venido por su cuenta y han buscado un socio local, este es un punto imprescindible a la hora de abrirse paso en el continente americano como ya lo hizo Alpha Solar y Geci Ecuador.

De acuerdo con la información extraída de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo se elaboró el gráfico 4 en el que se pueden ver las principales percepciones sobre la inversión en el país de las corporaciones españolas.

Además, el análisis de conglomerados permite identificar con que características se relacionan los encuestados. Para este análisis se han creado seis grupos de individuos que se relacionan con diferentes variables y se han clasificado en función de algunas características comunes que les definen como nacionalidad, género, año de llegada, nivel de estudios, visión de las empresas españolas y si tienen pensado regresar a España. La muestra se divide en 6 grupos como se aprecia en la tabla 1.

¹⁷ “Ecuador anima a España a invertir en los sectores de industria y energía”. Empresa Exterior. 1 de julio del 2016. <https://empresaexterior.com/art/58912/ecuador-anima-a-espana-a-invertir-en-los-sectores-de-industria-y-energia>, 1 de julio del 2016.

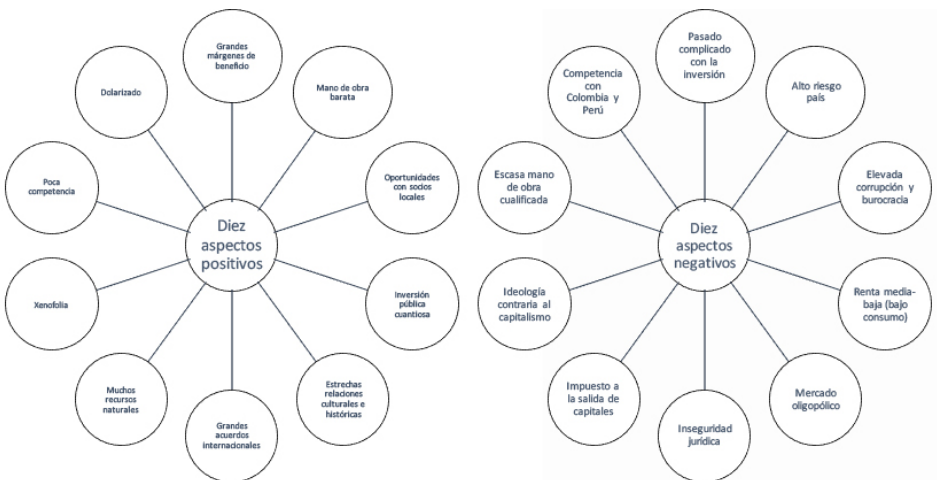
Tabla 1: Tipología de los distintos grupos de personas relacionados con el capital español

Grupo	Características generales de los entrevistados
1	Once gerentes del sector privado con grandes problemas para invertir.
2	Tres gerentes de nacionalidad ecuatoriana que perciben que no están bien consideradas las empresas españolas.
3	Siete mujeres profesionales del sector servicios que quieren regresar a España.
4	Diez españoles gerentes altamente preparados que no quieren regresar a España.
5	Cinco empresarios ecuatorianos (algunos con doble nacionalidad) que vinieron por la crisis española del 2007 y tuvieron comienzos difíciles pero realizan proyectos sociales con la sociedad.
6	Once gerentes altamente cualificados que vinieron a realizar proyectos del Estado a partir del 2011 pero tienen pensado regresar a España al finalizarlos.

*No se han incluido de la muestra a cuatro entrevistados que no aplican porque son ecuatorianos y no han realizado proceso migratorio. Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar casi todos son gerentes o empresarios de género masculino que tienen una alta cualificación y quieren regresar a España y han tenido comienzos difíciles, algunos han venido a partir de la crisis económica del 2007. Se mencionan a través de los diez aspectos positivos y diez negativos una cadena de variables que de cada una de las empresas y el sector al que pertenezcan las tomarán de distinta importancia.

Gráfico 4: Los diez aspectos positivos y negativos de Ecuador sobre la inversión española



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los aspectos positivos resalta los aspectos culturales comunes, los recursos naturales, la elevada inversión pública, y la posibilidad de obtener elevados beneficios en dólares americanos, moneda estable que reduce el riesgo de pérdidas cuantiosas. Entre los aspectos negativos destaca el riesgo país y la inseguridad jurídica. Esto viene apoyado por los resultados en el 2015 en el Emerging Markets Bond Index (EMBI). En ese año Ecuador superó los 1000 puntos básicos de desconfianza hasta mediados del 2016. Estos malos datos ahuyentaron a algunos empresarios como afirmaba: *Panorama de Inversión Española en Latinoamérica (2011)* elaborado por la IE Business School y la consultora *Kreab Gavin Anderson* que recogía la opinión de 41 compañías. Este problema se debía a los “episodios ocurridos en el pasado que no lo hacen del todo fiable” según explicaba el embajador ecuatoriano en España Galo Chiriboga en el periódico *El Universo* (2010).

Con los resultados de las encuestas se realizó la matriz DAFO sobre la inversión en Ecuador que puede verse en la tabla 2, basada en la experiencia de los entrevistados. Con esta herramienta se ha clasificado las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades relacionadas con capital español. Curiosamente, en el país andino se han enumerado más variables internas que externas. Es decir, los entrevistados a la hora de analizar el país lo han hecho más desde una perspectiva ecuatorina que desde un punto de vista Latinoamericano y externo. Además, han mencionado igual número de aspectos positivos que negativos en el momento de invertir aunque cada variable no sea igual de importante. Esto demuestra que los empresarios en el proceso de elegir a Ecuador como lugar de destino han tenido que resolver una ecuación compleja donde se produce la suma de facilidades y se resta la de dificultades, donde este resultado cualitativo se divide al *riesgo genérico*¹⁸ y se multiplica por los beneficios que se espera obtener. El riesgo país está relacionado con el éxito o fracaso del sector empresarial que dependerá de la inestabilidad política, conflictos sociales y recesiones que se susciten en un país.

Como se puede apreciar en la tabla 2, Ecuador tiene muchas variables que se ven afectadas por las políticas públicas. Aparentemente, según los entrevistados no influyen tanto a la hora de invertir las decisiones internacionales que tome el país con países terceros y organismos internacionales. Aunque esto puede cambiar porque el país andino continúa financiándose con préstamos internacionales que juegan un papel primordial a la hora de ejecutar los presupuestos y hacer frente a los posibles problemas que deba enfrentarse.

¹⁸ Está relacionado con el éxito o fracaso del sector empresarial debido a inestabilidad política, conflictos sociales, devaluaciones o recesiones que se susciten en un país.

Tabla 2: Matriz DAFO de Ecuador sobre la inversión española

	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
	DEBILIDADES	AMENAZAS
NEGATIVOS	Historia complicada con la inversión.	Grandes potencias económicas con interés en sus recursos naturales y en posicionarse estratégicamente en la zona (Estados Unidos y China).
	Incertidumbre política y económica.	Gran distancia geográfica con España.
	Movimientos sociales contrarios al Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y a favor de más auditorías y poder regulatorio.	Colombia y Perú economías más grandes.
	Alta corrupción.	Otros países de la zona más productivos.
	Mucha burocracia.	Cambios políticos y económicos en Latinoamérica muy rápidos.
	País de renta media-baja.	Crisis en Venezuela.
	Riesgo país alto.	
	Inseguridad jurídica.	
	Tipo de interés alto.	
	Impuesto de salida de capitales (ISD) del 5%.	
	Corriente ideológica contraria al capital (Socialismo Siglo XXI).	
	Bajo consumo.	
	Escasa mano de obra cualificada.	
	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
POSITIVOS	Existencia de una relación histórica-cultural entre Ecuador y España.	Situación geográfica estratégica en el Área Andina.
	Xenofilia.	Mismo idioma y semejanza cultural con el resto de países de la zona.
	Muchos recursos naturales.	Zona económica en crecimiento.
	País con acuerdos internacionales con la UNESCO, OMC, FMI, CAN, UNCTAD, CEPAL, ALBA, UNASUR, MERCOSUR, OIT, FAO y Banco Mundial.	Oportunidades con socios locales.
	País dolarizado con inflación controlada.	Pocas multinacionales en el país.
	Inversión pública muy importante (Catálogo de Inversiones de los Sectores Estratégicos 2015-2017) con 94 megaproyectos	País que más crece económicamente de la zona.
	Cambio de la matriz productiva y llamamiento a multinacionales y a inversionistas.	
	Poca competencia de empresas pero existencia de oligopolios.	
	Mano de obra barata en comparación con	
	Bajos impuestos.	
	Grandes márgenes de beneficio en algunos sectores.	

Fuente: Elaboración propia.

Por último, es posible resaltar que Ecuador es una economía que prevalece el sector primario con mercados pequeños. Este país es menos competitivo respecto a Colombia y Perú aunque puede tener periodos de grandes márgenes de beneficio sobre todo para empresas multinacionales. Hay que mencionar que algunas corporaciones han decidido instalarse en Perú y Colombia como son Imaginarium, Adolfo Domínguez, Duro Felguera, Garrigues, Grupo Scotland, Hispasat, Konecta, Mondragon, Prosegur, Satec, Tecnom, Ticketbis entre otras.

Para concluir con este punto es importante señalar que Latinoamérica vive transformaciones importantes que pueden provocar disputas internas entre gobiernos y empresas. Esto no es una excepción de Ecuador ni de la zona andina. De hecho, una de cada seis empresas que componen la muestra utilizada en el presente trabajo cerró en 2018 como es el caso de Isomatic, Isolux y El Meson Español. Y es que antes de emprender hay que tener en cuenta una multitud de factores que pueden ser fundamentales para lograr el éxito (Azcona & Re, 2012). En Sudamérica no solo sirve ser productivo y conocer las leyes, normas y reglamentos sino se debe de disponer de otras cualidades menos cuantificables:

El problema que tu encuentras es que esa llamada legalidad entre comillas son las mejores formas de extorsionarte o sea siempre hay algún pretexto para que no lo tengas cumplido. Por ejemplo, yo estoy en Guayaquil tengo que construir, tú vas y piensas que todo, te dan el permiso, pero justo cuando lo tienes te dicen que falta no sé qué de los bomberos, pero está por la ordenanza no sé qué, te paran la obra, no puedes parar la obra. Pues, entonces podemos arreglar, no sé qué no se cuánto, esto le va a costar a usted 5.000 dólares, ya ok, y le dan el permiso, y al poco cuando tienen eso que no sé qué, que ya cuando estás acabando que falta el aire de no sé qué no sé cuánto. Pero al final tú te haces una mentalidad. Y hay después pon fondo, no están pidiendo nada ilegal, no, no, es legal, no, cumpla usted. Tu a esas alturas tienes que estar dispuesto a cumplir, ¿entonces qué haces? ... pues a buscar que el señor este que te ayude, hay que hacer el estudio medio ambiental, ahhhh no, yo tengo un ingeniero. ¿Cuánto cuesta el ingeniero? ... Tanto, toma, ya no es que tú vas a buscar un ingeniero medioambiental sino que ya lo encuentras, o sea al final acabas agradeciendo, porque si te metes con tanta “vaina”, con tanto rollo y eso, es muy complejo porque no tienes todas las reglas. Yo creo que las grandes empresas deben de ser por el estilo, [...] eso a un empresario centroeuropeo le parte el eje, a un latino más o menos, saben, ya está en escenario¹⁹.

Los diez aspectos positivos y negativos del gráfico 4 pueden variar muy fácilmente porque muchas características pasan por decisiones discrecionales como se aprecia en la intervención del rector.

¹⁹ Intervención de Carlos Fernández que tuvo en la entrevista con un rector de una universidad de Ecuador, el día 6 de noviembre del 2014 en Cuenca, por Carlos Fernández García y Cristina Pérez.

4. Conclusiones y recomendaciones

Ecuador no es un mercado primordial para las compañías españolas ni para las compañías extranjeras de otro origen. Esto se debe a factores históricos, socioeconómicos, políticos, ideológicos y legales. En general las empresas ecuatorianas no son competitivas en comparación con las de otra procedencia, por consiguiente, las licitaciones en los concursos públicos se han entregado en muchas ocasiones a corporaciones foráneas.

Casi todas las empresas españolas que invirtieron en el país empezaron a instalarse a partir de la década de 1990. Las más representativas son multinacionales de renombre como son Movistar-Telefónica, Repsol, Iberia, Sacyr, Tragsa e Inclam. El gobierno de Correa tuvo una estrategia clara para mejorar su matriz productiva; ofreciendo prioridad a unos determinados sectores estratégicos en el que participaron las compañías españolas. El sector de la construcción es el sector estratégico que ha obtenido mayor volumen de negocio.

No es extraño que la IED que llegó a Ecuador fuese de tan solo un 1,11% del PIB de promedio entre el periodo 2000 al 2013. De igual manera, el bajo el aporte de la IED en relación a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) con menos del 3% hizo que la competitividad y el valor añadido de sus productos y servicios no mejorase cuantitativamente. Para que las inversiones hubieran contribuido más al crecimiento económico, el gobierno ecuatoriano debería haber generado más confianza y sus instituciones haber otorgado más facilidades al capital foráneo representado no solo por conocidas corporaciones españolas. A partir, del 2014 la FBK pública y privada se contrae sobre todo la relacionada con la construcción, el correo, las comunicaciones, el comercio, las actividades profesionales, técnicas y administrativas, las actividades de servicios financieros, el transporte y la agricultura (BCE, 2017).

Se debe subrayar que el país andino no tiene política monetaria autónoma y posee una política fiscal cada vez más limitada. Los empresarios que intentaron expandir sus servicios estuvieron sometidos a un inmenso *riesgo-producto* debido a que descendieron las ventas del 2015 al 2017. Por estas causas y otras previamente explicadas, las cantidades económicas invertidas por los transnacionales fueron más pequeñas que las esperadas por el gobierno.

Ecuador tiene aspectos negativos y positivos para invertir que dependen de sus ciclos económicos y de sus políticas económicas muchas veces discrecionales. Entre los aspectos positivos cabe destacar una relación histórica-cultural común con España, bajos impuestos, grandes márgenes de beneficio, cuantiosos recursos naturales, poca competencia e importante crecimiento económico durante el periodo analizado. Dentro de los obstáculos destacó el problema para abrir y mantener un negocio en el tiempo porque no hubo facilidades para la inversión debido a múltiples problemas estructurales que ya tenía el país por su difícil historia económica.

La principal dificultad percibido por los entrevistados relacionados con el capital español es que no existe una política transparente que garantice la seguridad jurídica para el inversionista extranjero. Otro aspecto negativo importante es que la nación no posee planes de desarrollo que se mantengan a largo plazo y superen los cambios de cada nuevo gobierno. Según el Banco Mundial, Ecuador necesitaba 49 días para abrir una empresa en el año 2019, cuando en Perú eran 26 días, Colombia (10), Chile (4)²⁰. Con la información expuesta la opción más coherente sería cambiar estos plazos para poder ser un país más atractivo para la inversión, lo que implicaría tener menos burocracia con procesos más eficientes como una ventanilla única y una oficina comercial ecuatoriana que trabajase a la par con instituciones españolas en Ecuador. Hay que señalar que el ICEX asesora e informa a la a las empresas españolas en el Ecuador. Además, de ofrecer informes económicos y comerciales generales sobre la situación del país. También puede ofrecer información concreta a cierta empresas que contraten sus servicios. Esto puede ayudar a generar un clima de mayor confianza para las corporaciones que necesiten apoyo institucional por ambas partes del otro lado del Océano.

La IED generó beneficios a Ecuador como la adopción de una nueva tecnología o el aprendizaje de procesos más eficientes en la cadena de valor de los bienes y servicios. No obstante, existen casos, como el de las petroleras, que pueden generar desequilibrios medioambientales e inequidad social para el desarrollo. Para los entrevistados las empresas españolas mejoraron la formación laboral del ecuatoriano y su espíritu emprendedor. Aunque aún sigue habiendo importantes dificultades no relacionadas directamente con la inversión como es la falta de personal cualificado y comprometido.

Ecuador necesita empresarios interesados en invertir, que generen un tejido productivo más eficiente y mejoren la competitividad en un país que está en el puesto 97 según el Índice de Competitividad Global del 2017. Para ello debería de prevalecer un marco jurídico estable que genere seguridad jurídica para las inversiones extranjeras y genere confianza a largo plazo. Es necesario que prevalezca la lógica en la legislación vigente con independencia de la ideología del gobierno que ostente el poder. También es preciso una política económica que facilite la inversión como ocurre en países vecinos como son Chile (puesto 33 en el Índice de Competitividad Global), Colombia (puesto 66) y Perú (puesto 72).

Es indispensable para atraer la IED mejorar la calidad de los procesos administrativos y la transparencia de sus instituciones al igual que unas normas, regulaciones y leyes que se cumplan igual para todos. De hecho, según la corriente institucionalista detrás de las dificultades de apertura de un negocio casi siempre está detrás la tan temida burocracia (Zamudio y Arellano, 2011)

²⁰ Datos del Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.REG.DURS?view=chart>

e ineficiencia de unas instituciones débiles que posiblemente sean fáciles de corromper.

Las conclusiones ofrecidas en este artículo ayudarán a entender la situación de la IED en Ecuador en la época final del presidente Rafael Correa. Aunque los diez años de Revolución Ciudadana han sido positivos en términos generales habría que analizar con más detalle los resultados económicos de cada sector y de cada empresa.

En futuros estudios se podría realizar una investigación longitudinal con los mismos entrevistados para comparar su percepción y resultados económicos respecto a los siguientes gobiernos ecuatorianos. También, se podría proponer un análisis comparativo de las empresas españolas que tengan otras sucursales en los distintos países Latinoamericanos. Todo esto permitiría ofrecer una perspectiva más amplia de la inversión española en la zona de América del Sur. Igualmente, se podría hacer un estudio más exhaustivo con solo un determinado sector estratégico que tuviera una relación de dependencia contractual con el Estado a través de sus Planes Estratégicos o/y PNBV.

Implicaciones prácticas y teóricas:

Con este artículo se abren nuevas líneas de investigación en las que se podrá profundizar más en aspectos de inversión extranjera, y concretamente española. Además de ampliar este campo teórico-práctico a futuras investigaciones en otros periodos y/o países. Este estudio podrá servir de apoyo y de fuente de información de empresas extranjeras que quieran invertir en el país andino y para organismos españoles que apoyen la inversión como el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, el ICEX y las Cámaras de Comercio, así como a potenciales inversores españoles.

Este estudio cumple el importe objetivo de rellenar la brecha de conocimiento que existe sobre el tema tratado desde el punto de vista académico y empresarial.

Bibliografía:

- Acosta, A. *Breve historia económica del Ecuador*, Quito, Corporación Editora Nacional, 2012.
- Acosta, A. y Mayoral F.M. (2013). *Situación económica y ambiental del Ecuador en un entorno de crisis internacional*. Quito, Flacso. 2012.
- Alfaro, L. “Foreign direct investment and growth: does the sector matter?” Working Paper, *Boston: Harvard Business School*. 2003 Acceso online: <http://www.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/docu01/paper14.pdf>
- Azcona, J. M. y Re, M. *El Sistema bancario español en Puerto Rico*, Madrid: Universitas, 2012.
- Azcona, J. M. *Emigración y relaciones bilaterales España-Chile (1810-2015)*, Dykinson, 2016.
- Banco Central de Ecuador. Cuentas Nacionales Anuales 2014 definitivo, 2015 semi-definitivo y 2016 provisional. Estadísticas Sector Real. 1 de agosto de 2017. Acceso online: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/981-cuentas-nacionales-anales-2014-definitivo-2015-semi-definitivo-y-2016-provisional-se-encuentran-ya-disponibles-en-el-portal-web-del-bce> [Fecha de consulta: 01-08-2017].
- Banco Mundial. Indicadores del Banco Mundial del año 2007. <https://datos.bancomundial.org/> [Fecha de consulta: 07-04-2023].
- Biernacki, P. y Waldorf, D. “Snowball sampling, problems and techniques of chain referral sampling”, *Sociological Methods & Research*, 10:2 (1981), 141-163.
- Borensztein, De G. L. “How does foreign direct investment affect economic growth?”. *Journal of International Economics*, 45 (1998).
- Blomström, M., Lipsey, R. E. y Zejan, M. “What explains developing country growth?” (No. w4132). *National bureau of economic research*, 1992.
- Blomström, M. y Kokko, A. “Multinational corporations and spill-overs”, *Journal of Economic Surveys*, 12:3 (1998).
- Blomström, M., Kokko, A. y Mucchielli, J.L. “La economía de los incentivos a la inversión extranjera directa”, en H. Herrmann y R. Lipsey (Eds.), *Inversión extranjera directa en el sector real y financiero de los países industriales*. Berlín, Springer, 2003. Acceso online: https://doi.org/10.1007/978-3-540-24736-4_3
- Brito, S., *Productividad y crecimiento económico: el caso de Guatemala, 1970-2008*, Santiago de Chile, Instituto de Economía, 2010.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. *Cifras Macroecómicas del Ecuador. Departamento de Investigación de Proyectos*. Federación Nacional de Cámaras de Comercio de Ecuador. Acceso online: <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2018/02/Entorno-economico-ccg.pdf> [Fecha de consulta: 29-03-2019].

- Carkovic, M. y Levine, R. Does foreign direct investment accelerate economic growth? *University of Minnesota. Department of Finance. Working Paper*. 2002 Acceso online: <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/fdi.pdf> C
- Casilda, R. *Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*, Barcelona: Granica, 2008.
- Castro-Oliva, M. “La macroeconomía basada en el capital: sus principales contribuciones, extensiones y desarrollos”. *Semestre Económico*. 11:2, 2022.
- De Mello, L. “Foreign direct investment led growth: evidence from time series and panel data”, *Oxford Economic Papers*, 51 (1999).
- Egger, P. y Pfaffermayr, M. “A note on labour productivity and foreign inward direct investment”. *Applied Economics Letters*, 8 (2001), 229-232.
- Fernández, C. *El impacto de la emigración y de las empresas españolas en la economía del Ecuador (1990-2014)*, tesis Doctoral (Universidad Rey Juan Carlos), 2017.
- Fernández, C. y Pérez C. “El testimonio de Ecuador: Una ventana abierta para la inmigración cualificada”, en Azcona J. M. (Dir.) *Emigración y relaciones socioeconómicas entre España, Perú, Ecuador y Bolivia*. España, Sílex, 2017.
- Gaviria, A. y Gutiérrez J. *Inversión extranjera y crecimiento económico*. Departamento Nacional de Planificación. Unidad de Análisis Macroeconómico. Archivos de Macroeconomía, Colombia, 1993.
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), *Fichas- País*, 2019. Acceso online: www.icex.es
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). “Directorio de empresas españolas establecidas en Ecuador”, *Informes y documentos*, 2017. Acceso online: www.icex.es
- Konings, J., y Murphy, A. “Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low Wage Regions? Evidence from European Multinationals”, *LICOS Centre for Transition Economics*, 131 (2003).
- Marpsat, M. y Razafindratsima, N. “Survey methods for hard-to-reach populations: introduction to special issue”. *Methodological Innovations online*, 2010, 3-16.
- Mantilla, S. Mejía, S., Paz, J. y Cepeda, M. *Balance de la Revolución Ciudadana*. Quito: Planeta del Ecuador, 2012.
- Menéndez, J. R. G., y Acosta, A. *En la encrucijada del neoliberalismo: Retos, opciones, respuestas*, 21. IEPALA Editorial, 2001.
- Meyer, K. E., y Sinani, E. “When and Where Does Foreign Direct Investment Generate Positive Spillovers? A Meta-Analysis”. *Journal of International Business Studies*, 40:7 (2009), 1075–1094. Acceso online: <http://www.jstor.org/stable/40262844>

- Morales, L., Guerrero, O. P., y López, M. “Una evaluación de las políticas promocionales de inversión extranjera directa en América Latina”, *Lecturas de Economía*, 71 (2009), 141-168.
- Ortiz, C., Cuenca, S., Ahumada, I. “Análisis macroeconómico del Ecuador periodo 2006-2017: ¿El crecimiento económico ha genera desarrollo en Ecuador?”, *ReVISTA Económica*, 10:1 (2022).DOI: 10.54753rve.v10i1.1289
- Plan Nacional de Desarrollo del Sector Minero, 2011-2015*, Ministerio de Recursos Naturales No Renovables, 73. [Fecha de consulta: 27-06-2011].
- Pérez, C. *Emprendedores y empresa española en Ecuador (1950-2015)*, Tesis Doctoral (Universidad Rey Juan Carlos), 2017.
- Pérez C. y Fernández C. “Obstáculos en el camino del desarrollo de Ecuador: La percepción de corrupción de las empresas españolas”, *Revista Electrónica Iberoamericana*, 12:2 (2021).
- Santiso, J.L. “La internacionalización de las empresas españolas: Hitos y Retos”, *Revista Información Comercial Española*, 839, 2007.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*, (s.f.) Acceso online: <http://www.buenvivir.gob.ec/> [Fecha de consulta: 11-01-2017]
- SENPLADES. Plan Estratégico SENPLADES 2014-2017. Acceso online: <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/10/Plan-Estrategico-Senplades-2014-2017.pdf> [Fecha de consulta: 24-009-2015]
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador, s.f. Acceso online: <https://www.supercias.gob.ec/>
- The World Factbook Economy. Acceso online: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/ecuador/#economy> [Fecha de consulta: 20-03-2023]
- Zamudio, L. y Arellano, D. “Más allá de las patologías de la burocracia: introduciendo la teoría de las organizaciones al estudio de las OI”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y sociales*, 56:213 (2011), 27-50. Acceso online: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rmcps/v56n213/v56n213a2.pdf>
- Zhang, K. “¿Does foreign direct investment promote economic growth? evidence from East Asia and Latin America, Contemporary”, *Economic Policy*, 19 (2001).

