

# views

Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense Quito

## EL FUTURO DE LA **INVERSIÓN** EN EL ECUADOR

**PABLO CAMPANA**

Nuevas perspectivas  
macroeconómicas

**MARIANICK TREMBLAY**

Embajada de Canadá



Edición Mayo 2018



# Directorio 2017 - 2019

Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense Quito

## **PRESIDENTE**

Agustín Acosta Cárdenas  
Paz Horowitz Abogados

## **VICEPRESIDENTA**

Patricia Aulestia  
Air Canada

## **VICEPRESIDENTE**

Jhonatan Espinosa  
Ecovis

## **DIRECTORES PRINCIPALES**

Tyler Wordsworth  
Embajada de Canada

Caleb Mclean  
Lenguategc

Juan Carlos Prieto  
BlueCard

Javier Arízaga  
Arízaga abogados

## **DIRECTORES ALTERNOS**

Bárbara Sipe  
Socio individual

Jenny Lescano  
Winners Travel

Fernando Chauvín  
Fundación SLI

Marco Torres  
Telcorp

James Esparza  
Offix Internacional

Galo Sánchez  
Bustamante & Bustamante

## **DIRECTORA EJECUTIVA**

Ana Verónica Arteaga Varea

## **APOYO ADMINISTRATIVO**

Andrea Segovia  
Ana Ordóñez  
Fernanda Gross

## **DISEÑO**

Ana Verónica Arteaga Varea  
Fernanda Gross

## **PORTADA**

Ana Verónica Arteaga Varea  
Fernanda Gross

## **IMPRESIÓN**

Exelimpresor Gráficos



## ÍNDICE:

Editorial de Agustín Acosta Cárdenas

Mensaje de la Embajadora de Canadá Marianick Tremblay

Mensaje de la Directora Ejecutiva de la CCEC Ana Verónica Arteaga Varea

BlueCard acaba de cumplir 15 años en el mercado

Política Integral de lucha antisoborno | Grupo CEAS

Nuevos proyectos dinamizan al aeropuerto de Quito y lo fortalecen como polo de desarrollo | Quiport

El futuro de la inversión en el Ecuador | Ministro Pablo Campana

Construyendo historia en el Ecuador | Techint

La trascendencia del inglés para la inversión en el Ecuador | Lenguatec

Alianzas público privadas en Canadá: una alternativa exitosa para el desarrollo de infraestructura | Embajada de Canadá

El inversionista busca estabilidad jurídica, reglas claras y a largo plazo | CCQ

La diversidad ecuatoriana se refleja en sus exportaciones | ProEcuador

Empresas familiares: ideas nuevas vs. ideales viejos | Santillán Abogados

Competitividad simple | Secretaría de Desarrollo productivo y competitividad

Panorama de las oportunidades de negocio para el inversionista extranjero | Tesseract Bureau de Abogados

Nuestra Cámara



# BLUECARD

tu tranquilidad es primero

Viaja tranquilo...  
Viaja con la mejor cobertura

Si viajas al extranjero recuerda contratar tu plan de asistencia, con el cual estarás protegido en caso de accidente o enfermedad, demora o cancelación de vuelo, demora o pérdida de equipaje, entre otros beneficios.

Cumplimos 15 Años  
**Y QUEREMOS CELEBRARLO CONTIGO**

¡Disfruta del **MUNDIAL con BlueCard!**



POR LA COMPRA DE  
NUESTROS  
PLANES ELITE

PARTICIPA EN EL  
**SORTEO**  
1 SMART TV

f BlueCard Ecuador     @bluecard\_ec     @bluecard\_ec

**1800** BLUECARD  
(258322)

[www.bluecard.com.ec](http://www.bluecard.com.ec)

# Editorial del Presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense, Agustín Acosta Cárdenas

**La Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense, liderado por su Directorio, el cual tengo el honor de presidir, y con todo el apoyo de su Dirección Ejecutiva, se encuentra en una campaña por apoyar el fomento y la promoción de las inversiones en el país.**

El comercio exterior y las inversiones son fundamentales para desarrollo del país. Luego de diez años de un gobierno en que se dio poca importancia a los acuerdos comerciales y a la inversión extranjera directa, uno de los aspectos positivos del trabajo realizado por el Ministro Pablo Campana, es haber logrado que se incluya como política de Estado a la atracción y promoción de inversiones, con la finalidad de generar empleo y fomentar el ingreso de recursos. Para esto, el Gobierno creó el Comité Estratégico de Promoción y Atracción de Inversiones, liderado por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Es fácil notar que el Gobierno ha invertido mucho en la promoción del país a nivel mundial, para ser considerado un destino atractivo para inversionistas.

Sin embargo de toda lo realizado hasta el momento por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, esto no servirá de mucho si todos los funcionarios del Gobierno se alinean en un mismo mensaje, si el país no ofrece reales



incentivos y beneficios tributarios en todas las industrias a nivel nacional, y si no existe seguridad jurídica, empezado por Tratados Bilaterales de Inversión, que fueron derogados por el gobierno pasado.

En vista de lo anterior, la Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense, liderado por su Directorio, el cual tengo el honor de presidir, y con todo el apoyo de su Dirección Ejecutiva, se encuentra en una campaña por apoyar el fomento y la promoción de las inversiones en el país. Para lograr este objetivo, hemos desarrollado algunos conversatorios con la participación de los principales actores público y privado, y hemos decidido establecer como el tema de esta edición de la revista Views, a la inversión en el país.

**Agustín Acosta Cárdenas**  
Presidente  
Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense

# Mensaje de la Señora Embajadora de Canadá

**El inversionista canadiense busca construir relaciones de largo plazo que generen beneficios para las comunidades que lo acogen. La estabilidad jurídica y el respeto a los compromisos adquiridos por las partes involucradas así como altos estándares de responsabilidad social y programas anti-corrupción son fundamentales para atraer al inversionista.**



Después de tres años al servicio de mi país en la República del Ecuador, me encuentro terminando mi mandato muy complacida de representar a mi país, así como ser una activa participante de la Cámara Ecuatoriano Canadiense de Quito.

Las relaciones bilaterales entre Ecuador y Canadá que se iniciaron el siglo pasado y que poco a poco se han ido estrechando, han permitido llevar a cabo importantes intercambios en áreas como el comercio, la educación, política, cooperación y cultural.

Para Canadá, la relación con las Américas es una prioridad, manteniendo objetivos claramente delineados para esta región como son: el incremento de las oportunidades económicas, fortalecimiento de la democracia, las libertades fundamentales, la seguridad, los derechos humanos y la promoción de relaciones constructivas y duraderas.

El mandato de la Embajada de Canadá en Ecuador es el de apoyar a las empresas canadienses que ya se encuentran trabajando o desean expandir sus operaciones/servicios en el mercado ecuatoriano. Las economías de los dos países son complementarias, constituyéndose así en socios idóneos en varios de los sectores considerados como estratégicos para los dos países.

Hoy en día Canadá es uno de los principales inversionistas en el sector minero ecuatoriano y ha tenido un importante rol en la mejora de la infraestructura aeroportuaria del país gracias a la participación de Quiport en la construcción del Nuevo Aeropuerto de Quito. El inversionista canadiense

busca construir relaciones de largo plazo que generen beneficios para las comunidades que lo acogen. La estabilidad jurídica y el respeto a los compromisos adquiridos por las partes involucradas así como altos estándares de responsabilidad social y programas anti-corrupción son fundamentales para atraer al inversionista.

El trabajo conjunto de la Embajada de Canadá y la Cámara potencia las oportunidades de negocios y colaboración entre empresas e instituciones canadienses y ecuatorianas. Ejemplo de ello son los distintos eventos organizados por la Cámara, conjuntamente con esta Embajada, en los que se evidencia el amplio intercambio cultural que enriquece las relaciones existentes y fomenta el crecimiento de nuevos lazos.

Me enorgullece haber podido contribuir al robustecimiento de las relaciones bilaterales entre nuestros países, afianzando cada vez más las alianzas que mantenemos a través de las iniciativas permanentes de diálogo binacional que permitan una fluida relación comercial.

Tengo una inmensa satisfacción de haber cumplido una labor muy intensa en Ecuador. He tenido la oportunidad de visitar todas las regiones de este maravilloso país y evidenciar la increíble riqueza no solamente en medio ambiente sino también de su gente, amigable, trabajadora y sensible. Creo que existen muchas oportunidades para fortalecer las relaciones bilaterales entre nuestros países, hago votos para que esta colaboración y cooperación continúen y sigan nutriéndose

Muchas Gracias.

**Marianick Tremblay**  
Embajadora de Canadá en Ecuador

# Mensaje de la Directora Ejecutiva

**Mi trabajo ha contado con el respaldo de un grupo de excelentes personas y ejecutivos de alto nivel tanto en la Presidencia y Directorio Ejecutivo de la CCEC como en las más de cincuenta empresas socias.**



 **CÁMARA DE COMERCIO**  
Ecuatoriano Canadiense Quito

Retomar el liderazgo de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense en el 2016 representaba un desafío profesional que requería voluntad, pero sobre todo, un plan eficiente que permita que tanto empresas ecuatorianas como canadienses puedan beneficiarse de intercambios comerciales, conversatorios de actualidad, talleres profesionales, entre otros. Es a través de la creación de un espacio inclusivo para los socios que la cámara lograría posicionar su imagen en el país y un crecimiento sostenible a largo plazo.

Durante estos dos años hemos podido ofrecer nuevos productos y repotenciar otros con los que la cámara ya contaba. El año 2017 fue un año clave para el cumplimiento de nuestros objetivos ya que se llevaron a cabo eventos a nivel nacional con la colaboración de expertos canadienses, autoridades del gobierno ecuatoriano, la Embajada de Canadá, el Municipio de Quito, representantes de Naciones Unidas y otros organismos nacionales e internacionales. Como resultado, estos eventos permitieron que nuestras empresas socias participen activamente en estos espacios y fortalezcan sus lazos comerciales, a la vez que la cámara potenciaba su estructura, visión y trabajo.

Además, en el 2017 implementamos el primer torneo de golf "Copa Quiport". Una iniciativa que reunió a los socios y amigos de la cámara en un espacio diferente, un día de campo y camaradería en el que festejamos nuestros logros y la relación bilateral esencial para nuestro trabajo, así como el sentido de pertenencia de todos los que hacemos la Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense. Consecuentemente, el éxito de este torneo hizo que este año 2018 lo repitamos con estándares aún más altos, mayores expectativas y mejores sorpresas para nuestros

participantes y auspiciantes.

En el marco de la cooperación institucional, es importante también mencionar que ahora la cámara cuenta con alianzas estratégicas y convenios que contribuyen a la consecución de nuestros objetivos, incluyendo a importantes organizaciones como ProEcuador, la Cámara de Comercio de Quito, la Universidad San Francisco de Quito, la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y la Universidad de las Américas.

Es así que mi trabajo ha contado siempre con el respaldo de un grupo de excelentes personas y ejecutivos de alto nivel tanto en la Presidencia y Directorio Ejecutivo de la CCEC como en las más de cincuenta empresas socias. Sin lugar a dudas, el compromiso, trabajo en equipo e interés de nuestros directores y socios, junto al equipo administrativo y practicantes de las universidades antes mencionadas, han sido primordiales para el desempeño efectivo de mi gestión.

Mi trayectoria en la cámara inicia en el 2001, diecisiete años atrás, siendo parte del grupo promotor y fundador de esta, desde entonces como ahora me siento con la misma emoción y entusiasmo de aportar de la mejor manera para que nuestra cámara continúe siendo el mejor espacio en el que todos sus socios quieran mantenerse.

Confío que los nuevos desafíos de la CCEC serán cumplidos en equipo y excelencia.

**Ana Verónica Arteaga Varea**  
Directora Ejecutiva

# BlueCard acaba de cumplir 15 años en el mercado



BlueCard, una empresa orgullosamente ecuatoriana, acaba de cumplir 15 años en el mercado. Hasta hoy, su principal actividad económica consiste en la provisión de asistencia internacional al viajero.

A lo largo de su trayectoria, BlueCard ha adaptado sus servicios a las necesidades de los clientes, incrementando sus coberturas y beneficios para abarcar la atención de cualquier eventualidad que se pueda suscitar durante un viaje: enfermedad, accidente, trauma odontológico, demora de equipaje, demora o cancelación de vuelo, entre otros.

BlueCard está próximo a lanzar al mercado su producto de asistencia médica local, un proyecto de gran alcance para la Compañía.

Trabaja arduamente en brindar un servicio de primera calidad, en su búsqueda incesante de elementos diferenciadores frente a clientes y competidores, donde

su objetivo principal es generar conciencia en el cliente actual y potencial trascendiendo el concepto de adquirir el producto por tranquilidad y bienestar, más que por necesidad.

BlueCard está presente en las ciudades de Quito (matriz), Guayaquil, Cuenca, Manta, Loja y Ambato. Adicionalmente es la única empresa en su giro de negocio con puntos de venta en los aeropuertos Mariscal Sucre, de la capital, y José Joaquín de Olmedo, del puerto principal.





# POLÍTICA INTEGRAL DE LUCHA ANTISOBORNO: NORMA ISO 37.001-2016 A APLICARSE EN ESQUEMAS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA TRADICIONAL Y DE ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS.

Inés María Baldeón B. - DIRECTORA GENERAL GRUPO CEAS  
ibaldeon@ceas.com.ec • www.grupoceas.com.ec



GRUPO  
CEAS

Abogados - Consultores

Luchar contra el soborno para fortalecer la transparencia y los principios de actuación ética en general, parecería cada vez ser, sino una utopía, un objetivo complicado de lograr.

El riesgo de soborno si bien es general, se lo podría identificar con mayor preponderancia en ámbitos vinculados a la Contratación Pública, ya sea tradicional o incluso en estructuraciones de Alianzas Público Privadas, ya que en cualquier caso, están en juego recursos públicos.

La situación ha llegado a tal nivel de escándalo que han habido momentos en los que señalar que se trabaja en el ámbito de la Contratación Pública, ya sea como proveedor o como funcionario público, a veces no ha sido la mejor carta de presentación, porque lastimosamente se ha producido una generalización peligrosa, que no se compadece -en mi criterio- ni con los principios rectores que orientan los procesos de provisión de obras, bienes y servicios, ni con la actuación -considero- mayoritaria, de empresas y funcionarios públicos que trabajan con profesionalismo, dentro de un ámbito de acción legítima y con criterios de actuación ética.

Para efectos de demostrar que la Contratación Pública es una herramienta real de política pública en la cual se puede lograr a la vez que una provisión eficaz y eficiente de objetos contractuales, el fomento de la transparencia y la ética, la Organización Internacional de Normalización (conocida por sus siglas como ISO) elaboró la norma Número 37001 que fue publicada el 14 de octubre de 2016.

La ISO integra en su seno a 163 países miembros; y en el proceso de elaboración de la Norma 37.001 trabajaron 28 países como participantes, 16 países como observadores y 7 organizaciones de enlace.

Esta norma incluye una serie de medidas y controles que representan **Buenas Prácticas** de lucha contra el soborno; y, un anexo que proporciona directrices para su aplicación e implementación.

## BENEFICIOS DE APLICACIÓN DE LA ISO 37.001

1. Garantiza a los directivos, inversores, socios de negocios, personal y otras partes interesadas, que la organización está tomando medidas para prevenir, enfrentar o mitigar el soborno.
2. Sirve como indicio positivo ante los órganos administradores de justicia.
3. Permite fortalecer los procesos internos de gestión.
4. Por su naturaleza, la ISO no tiene carácter territorial, sino que se puede aplicar en cualquier país, en empresas de diferente tamaño, sean públicas o privadas y sin importar el tipo de mercados en los que opere la empresa.
5. Permite certificaciones independientes.

## ISO 37.001: UNA NORMA DE REQUISITOS:

Para lograr ser certificados en la ISO 37.001, las empresas asumen el cumplimiento, entre otros, de los siguientes REQUISITOS:

1. Implementar una Política y un Programa Antisoborno y comunicar de los mismos a los empleados, socios de empresa conjuntas, subcontratados, proveedores, consultores, etc.

2. Nombrar un responsable del seguimiento e implementación.
3. Evaluar los riesgos de soborno; y realizar gestiones para implementación de controles antisoborno.
4. Controlar los regalos, donaciones y beneficios similares para asegurar que los mismos no tengan un propósito de soborno
5. Implementar controles apropiados en cuanto a la financiación, adquisiciones y otros aspectos comerciales.
6. Implementar procedimientos de reporte para las denuncias.

Con la ISO 37001 se trata en definitiva, de evitar, o si es el caso de localizar y contrarrestar las malas prácticas comerciales que se pueden generar en ámbitos como el de la Contratación Pública, siendo estratégica la decisión de implementarla si consideramos que en la mayoría de los países el principal comprador es el Estado o el sector público en general; destinándose aproximadamente un 15% del PIB de los países para la adquisición de obras, bienes y servicios.

GRUPO CEAS, es un conglomerado que a través de las diferentes empresas que lo integran, tienen en su core de negocio el soporte jurídico a empresas proveedoras del Estado, así como a entes contratantes y la capacitación permanente en la correcta aplicación de las normas vinculadas con el Derecho Público Contractual, por lo cual, a través de una área específica y especializada, nos hemos puesto como reto impulsar la implementación de la Norma ISO 37001 para la Gestión Antisoborno, desde la lógica particular de la Contratación Pública.

Tenemos presencia en Ecuador, Perú, España, Israel y China.

Mayor información a: Pamela Saud.-  
Coordinadora General Programa Antisoborno ISO 37001-2016: psaud@ceas.com.ec; 00593 2 2521486. Móvil: 00593 998014138.

# Nuevos proyectos dinamizan al aeropuerto de Quito y lo fortalecen como polo de desarrollo



El desarrollo del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito no se detiene. Desde su apertura en 2013 la infraestructura aeroportuaria ha venido ampliándose y los servicios se modernizan y adecuan de acuerdo a las necesidades de usuarios y pasajeros, alcanzando nuevos estándares que lo colocan entre los mejores aeropuertos de la región.

Esto se debe a una clara estrategia de Corporación Quiport, concesionaria del aeropuerto capitalino, de mantener un programa de inversión permanente que permita responder a los desafíos de una industria marcada por la constante innovación. “La única constante es el cambio, esa frase se ajusta perfectamente a la realidad del sector del transporte aéreo y en particular a los aeropuertos. Cada año surgen nuevas tecnologías, los pasajeros se vuelven más exigentes, las aerolíneas innovan en su servicio y las normativas se ajustan a todos estos cambios vertiginosos”, explica Andrew O’Brian, presidente y director general de Quiport.

Es así que, luego de los importantes desarrollos realizados con la apertura de la expansión de la terminal de pasajeros en el área nacional y la reconfiguración de espacios en toda el área de arribo internacional, Quiport apuntó sus esfuerzos hacia la

renovación y ampliación de servicios cuya demanda y expectativa crecían con rapidez.

Uno de ellos era la Sala VIP Internacional. Este espacio, por el que circulan unos 15 000 pasajeros al mes, fue ampliado y remodelado con el objetivo de crear un ambiente elegante, acogedor y pensado en las necesidades del país, la ciudad y los viajeros.

En una construcción de 1135 metros cuadrados, que se compone de ambientes para el descanso, la degustación gastronómica, los negocios y el entretenimiento los viajeros encontrarán una variedad de servicios ideados para su comodidad. La sala VIP Internacional del Aeropuerto Mariscal Sucre de Quito, diseñada por In studio y que cuenta con la decoración de AHD| Estudio de Diseño, liderado por la reconocida diseñadora Adriana Hoyos, se incorpora a la oferta de servicios de calidad con los que cuenta el aeropuerto de la capital.

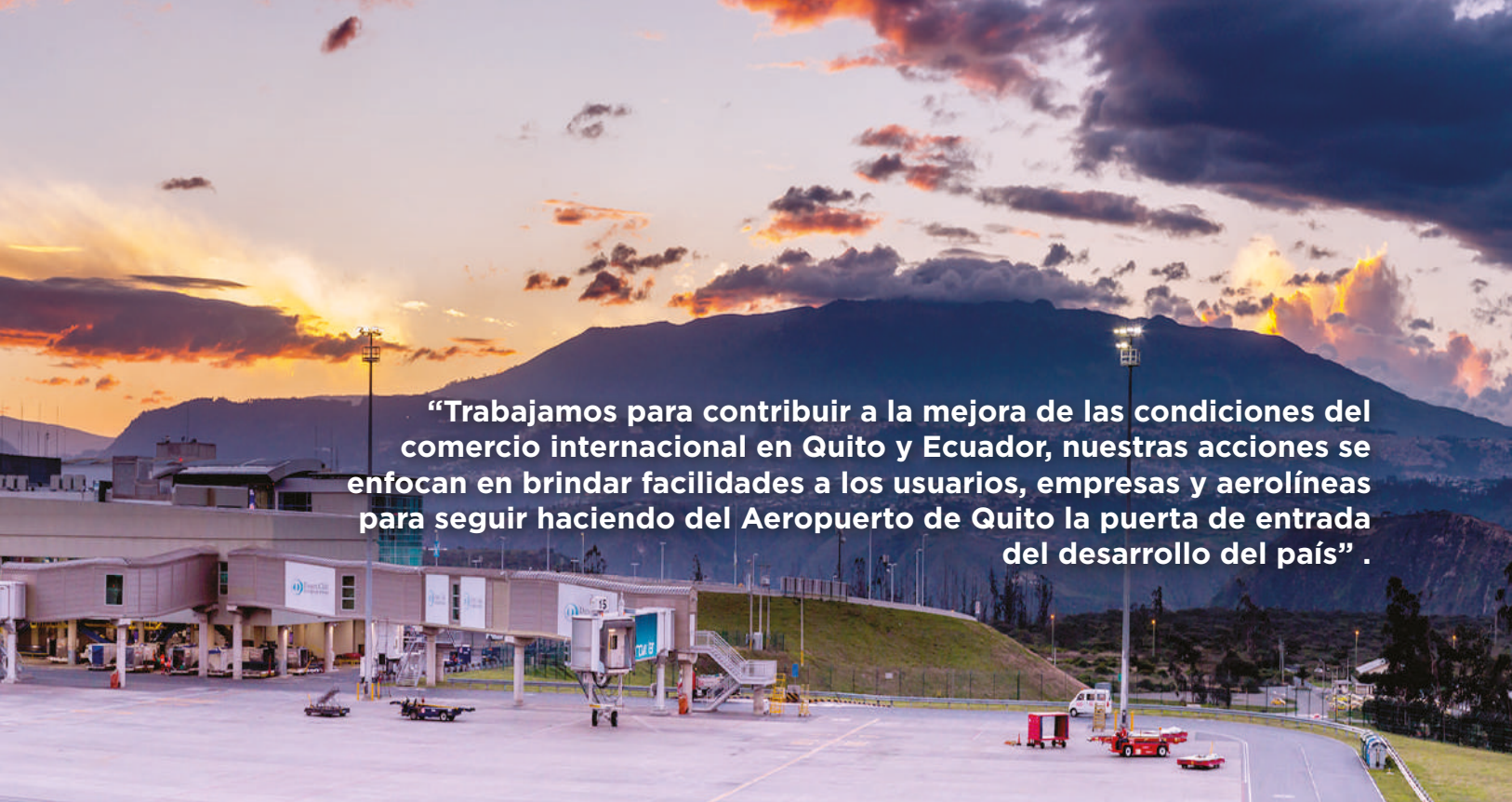
Para Andrew O’Brian esta zona de la terminal aérea se articula a una estrategia general de gestión enfocada en las necesidades de sus pasajeros, así como de la ciudad y del país. Dado el enorme potencial de Quito para el turismo y los negocios,

contar con espacios de primera, que permitan el confort pero también la conexión para el desarrollo de negocios, más que un lujo es una oportunidad.

Espacios para dormir, baños con duchas dotadas de los accesorios necesarios, espacios privados y zonas de encuentro, un área de trabajo, otra de lectura y una barra con gran oferta gastronómica, se suman a una terraza exterior adornada con plantas de jazmín, quincañeras, eugenias, un jacarandá (árbol característico de la zona) y otras plantas endémicas, que constituye una innovación ya que pocos aeropuertos en el mundo poseen un área en exteriores para los viajeros.

## La carga aérea se fortalece

Variedades de gran belleza y una calidad sin igual hacen de las rosas ecuatorianas uno de los productos más codiciados en el mundo. Por ello, el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre invirtió cuatro millones de dólares en la ampliación de la plataforma de carga del aeropuerto de Quito, que permite estacionar de forma simultánea seis aviones de gran capacidad (tres aviones código F (Boeing 747-800) y tres aviones código E (Boeing 747-400, Boeing 777-200 y MD-11), lo que facilitará



**“Trabajamos para contribuir a la mejora de las condiciones del comercio internacional en Quito y Ecuador, nuestras acciones se enfocan en brindar facilidades a los usuarios, empresas y aerolíneas para seguir haciendo del Aeropuerto de Quito la puerta de entrada del desarrollo del país” .**

optimizar las operaciones de carga aérea. Un avión código F, alberga unas 120 toneladas, en tanto que los de código E transportan entre 90 y 110 toneladas. Gracias a esta ampliación, el aeropuerto superó sin mayores dificultades una dura prueba al batir el récord de exportaciones de flores por San Valentín con más de 17 000 toneladas.

“Trabajamos para contribuir a la mejora de las condiciones del comercio internacional en Quito y Ecuador, nuestras acciones se enfocan en brindar facilidades a los usuarios, empresas y aerolíneas para seguir haciendo del Aeropuerto de Quito la puerta de entrada del desarrollo del país” expresó O’Brian quien resaltó además el trabajo colaborativo y ágil de la Dirección General de Aviación Civil para que la plataforma esté operativa de forma oportuna. Gracias a la moderna y eficiente área de carga, que ocupa unos 45 000 metros cuadrados, el Aeropuerto Mariscal Sucre fue declarado como el Mejor Aeropuerto de Carga de América Latina y obtuvo el premio como Mejor Aeropuerto de Carga Especializada a escala mundial en 2018 en los Air Cargo Excellence Awards, el premio más prestigioso para las operaciones de carga de aerolíneas y aeropuertos.

#### **Avanzamos al futuro**

Fiel a su filosofía de trabajo, Quiport ya está trabajando en la planificación de nuevas mejoras y ampliaciones, muchas de las cuales constan en el Plan Maestro de desarrollo del aeropuerto, el documento que marca las pautas de crecimiento del proyecto de acuerdo con las proyecciones del comportamiento del flujo de pasajeros y carga.

Las nuevas etapas de desarrollo involucran inversiones que dinamizan la economía, el empleo, el turismo, la exportación no solo a una escala general, sino también a escala de las parroquias que rodean la operación del aeropuerto, que se han visto ampliamente favorecidas con el desarrollo que implica la presencia del proyecto aeroportuario en la zona.





# El Futuro de la Inversión en el Ecuador

Ministro Pablo Campaña



Ministerio de  
Comercio Exterior

China, Estados Unidos, Reino Unido, Suiza, Suecia, Noruega, Emiratos Árabes Unidos, Rusia, Corea del Sur, Japón, Qatar, España y Argentina, fueron los trece países visitados por el ministro de Comercio Exterior e Inversiones, Pablo Campaña en el marco de la gira internacional “Invest Ecuador”, durante el último semestre del 2017, la misma que tuvo como objetivo promover el Catálogo de Inversiones de Ecuador.

Este impulso a la inversión extranjera directa, nace en el 2017, a partir de la decisión de la Presidencia de la República de declarar al fomento a la inversión nacional y extranjera como política de Estado; con lo que se trata de dinamizar la economía nacional complementariamente con la inversión pública.

La iniciativa es para fortalecer los vínculos con países como la Comunidad Euroasiática, los estados de Emiratos Árabes Unidos, Japón, Corea del Sur, Honduras y las naciones que integran la Asociación Europea

de Libre Comercio (EFTA), con los que se espera suscribir un nuevo acuerdo comercial en junio de 2018.

Para Campaña, el 2018 será un año histórico, en cuanto al volumen de inversiones que se va a recibir, este año se va hacer las licitaciones públicas de todos los proyectos que se presentó durante la gira para darle transparencia, y para abrir el abanico de ofertantes de diferentes países del mundo.

Las expectativas generadas en las grandes empresas internacionales, durante y después de la gira “Invest Ecuador”, dan como resultado que el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones reciba cartas de interés para una posible inversión en los proyectos de los sectores mineros y energéticos, especialmente proyectos como: “Fundición y Refinación de Cobre”, “Central Hidroeléctrica Río Santiago y Planta de Aluminio” y “Centrales Hidroeléctricas Mazar, Molino y Sopladora”, entre otros.

En el Foro de Inversiones desarrollado en Quito, participaron más de 45 empresas, se efectuó una mesa de negociaciones en los que participaron inversionistas de 12 países: China, Estados Unidos, Japón, Canadá, Suiza, Australia, España, Rusia, Reino Unido, Alemania, Chile y Ecuador.

Los cinco principales productos no petroleros exportados hacia la Unión Europea en el año 2017 fueron: banano (USD 934 millones), enlatados de pescado (USD 718 millones), camarón (USD 709 millones), cacao (USD 186 millones) y flores naturales (USD 173 millones) que representan el 86% del total de las exportaciones no petroleras.

Han transcurrido quince meses desde la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, el Ecuador aún se encuentra en un activo proceso de intercambio de información y sociabilización interna que permite analizar los beneficios del Acuerdo en todos sus ámbitos.

**La iniciativa es para fortalecer los vínculos con países como la Comunidad Euroasiática, los estados de Emiratos Árabes Unidos, Japón, Corea del Sur, Honduras y las naciones que integran la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA),**

En otro aspecto, una delegación del gobierno ecuatoriano liderada por el Secretario de la Cartera de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador, se reunió con los responsables directos de la relación con América Latina en la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR); y con el Departamento de Estado para precisar la necesidad de renovar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el mismo que benefician a 840 empresas ecuatorianas por un total de \$400 millones de dólares en exportaciones.

Estados Unidos, aprobó la renovación del SGP que estará vigente por 3 años, hasta el 31 de diciembre de 2020.

De acuerdo a un escenario conservador, para el período comprendido entre 2018 y 2021, se prevé atraer inversión extranjera por aproximadamente USD15.000 millones, repartido entre inversión a proyectos hidroeléctricos, industrias básicas y proyectos tanto hidrocarbúricos como mineros, además de lo que se prevé en la Refinería de Manabí.

Finalmente, como parte de las políticas que se han resuelto implementar para el fomento de inversiones, el gobierno nacional enviará a la Asamblea Nacional un proyecto de Ley económico urgente, con un paquete muy importante de incentivos fiscales para fortalecer la política de promoción de inversiones nacionales y extranjeras; de lo que se espera tener resultados diferenciadores en los próximos dos años.





# TECHINT: Constuyendo Historia en Ecuador



**TECHINT**  
Ingeniería y Construcción

**Techint Ingeniería y Construcción comenzó a trabajar en Ecuador en 1973. Hoy, con más de 40 proyectos desarrollados en el país, la empresa está lista para apoyar el desarrollo del mercado minero local.**

La presencia de Techint Ingeniería y Construcción en Ecuador se remonta a 1973, con la construcción de los Túneles de San Juan, San Roque y San Diego: un proyecto que se realizó en tiempo récord y que logró resolver graves problemas de tránsito en la ciudad de Quito.

Desde entonces, la compañía continuó contribuyendo al desarrollo de la infraestructura del país: más túneles, acueductos, carreteras, puertos, plantas industriales, oleoductos y tanques de almacenamiento. Estos trabajos tuvieron un impacto importante a nivel económico y social, como los sistemas de agua potable de Papallacta y Guayaquil, el proyecto de agua potable La Mica - Quito Sur y

la presa de regulación Salve Faccha.

Pero fue entre 2001 y 2003 que Techint E&C emprendió su desafío más grande en Ecuador y uno de los proyectos de mayor envergadura de su historia: el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), un ducto de 485 kilómetros de extensión, que atraviesa la Cordillera de los Andes uniendo Lago Agrio con Esmeraldas.

El OCP incluyó una instalación offshore, cuatro estaciones de bombeo, dos estaciones reguladoras de presión, una terminal de tanques sobre la costa del Pacífico y otra en la estación de bombeo de cabecera. Se llegaron a emplear más de 10.000 personas en el pico máximo de las

obras.

La actividad continua de Techint en Ecuador le ha permitido establecer una oficina en la ciudad de Quito y mantener entre 1.500 y 2.000 trabajadores activos en los proyectos que actualmente lleva adelante en el país.

Socio estratégico en minería

El sector minero es uno de los ejes centrales de la economía de Ecuador a mediano y largo plazo, y en ese escenario Techint E&C se convierte en un socio estratégico, debido a su capacidad de gestión y a su experiencia en proyectos mineros en distintos países.



**El Oleoducto de Crudos Pesados cambió las perspectivas de Ecuador como país petrolero al duplicar la capacidad de transporte de crudo a más de 517.000 barriles diarios.**



Algunos de los proyectos mineros más destacados de los últimos años fueron: la construcción y montaje electromecánico de la planta hidrometalúrgica y de filtro de molibdeno en el proyecto Toromocho, en Perú; y la construcción y montaje del sistema Truckless para la empresa Vale, en Brasil. En el primero, Techint fue reconocida como “El mejor contratista del año” por parte del cliente.

Actualmente, trabaja en Chile en la ampliación de la planta desaladora y del sistema de impulsión en Mina Escondida, así como en el reemplazo de ductos en distintos sectores de Mina Los Bronces.

Sin duda, la experiencia en el desarrollo de proyectos respaldan la trayectoria de Techint y reflejan su compromiso con los clientes en la búsqueda de soluciones competitivas, innovadoras y sustentables.



**La empresa posee una consolidada experiencia en el segmento minero: en los últimos 25 años, ha finalizado cerca de 60 proyectos mineros de cobre, oro, plata, zinc, potasio y litio, tanto greenfield como la ampliación de instalaciones existentes en países como Argentina, Brasil, Chile y Perú.**

# La trascendencia del inglés para las inversiones en Ecuador



Lenguattec

Entrevista a Caleb McLean



Lenguattec es una empresa que presta servicios corporativos de capacitación de idiomas, traducción de documentos técnicos, e interpretación simultánea. Con más de 15 años en Ecuador, Lenguattec trabaja con empresas nacionales y multinacionales para potenciar sus comunicaciones y eliminar las barreras lingüísticas organizacionales.

## ¿Qué tan importante es el manejo del inglés para las inversiones futuras en el Ecuador?

Es sencillo: actualmente el manejo del inglés es absolutamente crítico y cada vez más trascendente para atraer a los potenciales inversionistas que están analizando la posibilidad de invertir en Ecuador.

En definitiva, el inglés es el lenguaje de negocios a nivel mundial, y el uso del idioma está en auge debido a la globalización y el uso creciente de la tecnología. Incluso los inversionistas que no son angloparlantes, en su gran mayoría utilizan el inglés para hacer negocios.

Ecuador es un país que ofrece muchísimo para el inversionista, pues existen innumerables oportunidades aquí. Como en todo, la comunicación entre las partes es crítica, y sin un manejo fluido del inglés se pierden muchas oportunidades de inversiones

millonarias.

## ¿Existe actualmente una brecha en el nivel general de inglés en Ecuador y el nivel necesario para atraer inversiones al país?

Efectivamente sí, existe una brecha grande que representa una barrera importante entre inversionistas extranjeros y el Ecuador en general. Desafortunadamente en el país no se ve una priorización del aprendizaje del inglés, entonces toma segundo lugar a la formación técnica; esto significa que la mayoría de las personas empiezan sus carreras profesionales sin tener un nivel adecuado del inglés. Cuando se dan cuenta de la importancia e incidencia del inglés en sus carreras, aprender toma mucho más tiempo debido a sus responsabilidades laborales y familiares.

Esta barrera limita severamente el desarrollo personal y profesional, y no permite acceder a oportunidades que pueden cambiar la vida al no poder desarrollar una relación adecuada con las inversionistas que tanto necesita el país.

## Mencionó la importancia de eliminar la barrera - ¿a qué se refiere y cómo la eliminamos?

Hablar del techo de cristal suele referirse a los límites de igualdad

de género en la vida profesional, pero existe un techo de cristal en el manejo del inglés también. Muchas personas “se defienden” en el inglés, manejan el idioma suficientemente para hacerse entender, lo cual está bien para conversaciones informales o viajes al exterior. Sin embargo, para desarrollar una relación profesional con inversionistas en el extranjero, se requiere un dominio muchísimo mayor del idioma. Algo tan sencillo como saber redactar un email formal o elaborar una presentación en inglés, lo cual es imprescindible hoy en el entorno profesional, es algo que muy pocos saben hacer bien.

Hay muchas actividades que ayudan a eliminar la barrera, pero todas requieren un cierto nivel de dedicación. Exponerse al inglés a diario ayuda mucho a mantener y mejorar su nivel de inglés, sea en la forma de ver televisión en inglés, leer artículos o libros en inglés, o escuchar podcasts o libros de audio en inglés. Hemos comprobado que lo más efectivo es una modalidad de capacitación personalizada que se enfoca en las áreas específicas de debilidad en el manejo de inglés, esta personalización permite que el participante vea un avance importante dentro de poco tiempo.



# Treat yourself.

Obtenga más en Premium Rouge. Más espacio, comidas y bebidas premium, prioridad en su check-in y abordaje.



 AIR CANADA  
**rouge**

Reserve con su agencia de viajes preferida o llame a Air Canada  
Marglobal S.A. -Agente General de Air Canada para Ecuador  
Telfs: Quito (02) 226-6894 ext: 721 / 720



Disraeli Bridges, Winnipeg, Manitoba

# Alianzas Público Privadas en Canadá: una alternativa exitosa para el desarrollo de infraestructura



El desarrollo de un país está estrechamente vinculado a su capacidad para invertir en proyectos de infraestructura, tanto económica como social, para mejorar las condiciones de vida de la población, dinamizar su economía y mejorar su competitividad sistémica.

Como en muchos otros países, Canadá ha trabajado, desde hace muchos años, de la mano del sector privado para cumplir con este objetivo. A partir del 2004, Canadá consolida esta relación de colaboración impulsando la implementación de "Alianzas Público Privadas" (APPs) a lo largo de todo su territorio, entendiendo estas como *"un compromiso de colaboración entre el sector público y privado, basado en la experiencia de cada parte en responder de mejor manera a necesidades públicas a través de una adecuada asignación de recursos, riesgos y recompensas"*<sup>1</sup>. Hasta la fecha, más de 249 proyectos por un valor aproximado de US\$ 96 billones se han llevado a cabo mediante este modelo, lo que hoy en día ubica a Canadá como líder mundial en APPs. Mediante estas alianzas estratégicas, Canadá ha logrado atender necesidades del sector transporte, educación, salud, energía y sistema judicial, entre otros. Esto ha hecho que el modelo sea muy aceptado por:

- Responder a una creciente y continua demanda de inversión en nueva infraestructura y mantener la ya existente para apuntalar así los objetivos de

crecimiento económico y social del país.

- Solventar limitaciones presupuestarias y la escasa experiencia del sector público en la implementación de proyectos específicos que derivaron en la decisión de generar alianzas con el sector privado a fin de beneficiarse de su experiencia, eficiencia y capacidad innovadora.
- Atraer inversión del sector privado, tanto nacional como internacional, para viabilizar el diseño, construcción, financiamiento, operación y mantenimiento de obras que, de no contar con esta colaboración difícilmente se habrían concretado.
- Resolver preocupaciones ante los sistemas tradicionales de contratación pública, que debido a la falta de incentivos para alcanzar el máximo rendimiento suelen presentar ineficiencias relacionadas a costos, cumplimiento de plazos de entrega y mantenimiento a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto.
- Transferir riesgos del sector público al privado lo cual permite asignarlos a quien está en mejores condiciones para manejarlos o mitigarlos. De esta manera, una APP, adecuadamente

estructurada, transfiere al sector público importantes beneficios y garantiza la ejecución de obras maximizando el "valor por dinero" y por ende, el beneficio para la ciudadanía.

La necesidad de financiar grandes obras de infraestructura es una de las razones más importantes para que la implementación de APPs vaya tomando fuerza en muchos países y, particularmente en aquellos que enfrentan graves déficits presupuestarios. La experiencia canadiense demuestra que las APPs son valiosa herramienta a ser considerada cuando se discute el futuro de la inversión de un país.

## Notas:

1. Definición de APPs del Consejo Canadiense de Alianzas Público Privadas (CCPPP)



Goderich Water & Wastewater System Ontario



02 605 0290/1 • 099 919 3913  
cgarcia@ecutires.com

Av. Galo Plaza Lasso N69-270  
y Sebastián Moreno,  
Bodega 7, Bodegas de PINTULAC  
Quito, Ecuador

[www.ecutires.com](http://www.ecutires.com)



## OFRECEMOS SERVICIO DE REENCAUÇE, RELABRADO DE LLANTAS, VENTA DE TUBOS, PARCHES Y NEUMÁTICOS.



ECU TIRES, Repair Solutions, es una empresa especializada en reparación de **neumáticos OTR (Off the Road), Agrícolas e Industriales** con centro de operación en Quito, pero con alcance nacional. Más del 35% de los neumáticos desechados por daños (que superan las especificaciones estándar de reparación), pueden ser recuperados por medio de la tecnología de reemplazo y devueltos al trabajo, disminuyendo la compra de llantas nuevas y reduciendo desechos.

## SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EXTENDER LA VIDA ÚTIL DE SUS NEUMÁTICOS.



Reparar • Reusar • Reducir

**Salvemos el planeta,  
un neumático a la vez**

### CALIDAD

Trabajamos con ITRS, empresa canadiense y líder mundial en tecnología de Reemplazo de Cables.

### MEDIO AMBIENTE

Regresamos al servicio un gran número de neumáticos descartados prematuramente, reduciendo la cantidad de desechos y cuidando el medio ambiente.

### INNOVACIÓN

Incorporamos nuevos métodos, productos y servicios que extienden la vida útil de sus neumáticos, retardando su reemplazo.

### BENEFICIOS

- Reducción de desechos
- Extensión de vida útil de sus neumáticos
- Optimización de costos de operación (\$/Hora)

# El inversionista busca estabilidad jurídica, reglas claras y a largo plazo



El país necesita lograr la sostenibilidad fiscal, fortalecer la dolarización y devolverle competitividad al sector privado, pues son los elementos cruciales para potenciar la economía y generar inversión. La fórmula no está en incrementar impuestos, la fórmula no está en incrementar la tramitología, no está en frenar las importaciones, porque si esa fuera la fórmula, hubiéramos salido adelante con el Gobierno anterior y eso es claro que no ocurrió. El ecosistema en el Ecuador debe ser robusto para atraer la inversión extranjera directa en el país. Lo que busca en general el inversionista (extranjero) y el empresario local no solo son incentivos tributarios como demuestran estudios del Banco Mundial que pesan apenas un 22%, mas bien factores como costo de los servicios, el talento humano, ubicación geográfica, el contexto político, la independencia de las instituciones son cada vez factores que el inversionista toma en cuenta el momento de canalizar una inversión

Hoy la dinámica del flujo de inversión en el mundo registra un crecimiento alcanza los USD 27 billones su dinámica y diversificación es cada vez más amplia, la principal razón es que los capitales buscan oportunidades fuera de las economías más grandes. A pesar que las proyecciones de crecimiento de la IED para el 2017 y

2018 en el mundo son moderadas, América Latina tiene la oportunidad de mejorar sus flujos de IED, el contexto político orientado hacia un desarrollo menos estatal gana campo en los países como Perú, Argentina, Ecuador, Chile, entre otros. América latina de a poco desdibuja su inclinación hacia los gobiernos populistas que se convirtieron en una especie de ahuyentadores de la inversión extranjera, bajo un concepto subjetivo de soberanía. Hoy vemos mejores señales para la inversión extranjera, la lucha contra la corrupción en algunos países ha dado ya importantes resultados, eso sin duda ayuda a que el inversionista tenga claridad y certeza en las instituciones.

Ahora ¿Qué pasa en el Ecuador? El nivel de Inversión Extranjera Directa en el Ecuador sigue siendo ínfima con relación a sus vecinos: Colombia (USD 14.518 millones) y Perú (USD 6.769 millones). En promedio desde el año 2002 al 2016 Ecuador ha recibido inversiones alcanzando un monto promedio apenas USD 649 millones, por ejemplo, al cierre de 2017 el saldo en inversión del exterior llegó a solo USD 606 millones. En los últimos 10 años los fuertes ingresos del gobierno por el alto precio del petróleo desplazaron claramente la inversión extranjera en el Ecuador y la pusieron

en un segundo hasta tercer plano dentro de las prioridades. Sin embargo, ahora que el gobierno está falto de liquidez por varios factores entre ellos la caída del petróleo, pero sobre todo el gasto público desmesurado, es importante haber puesto nuevamente a la inversión extranjera como una importante opción que contribuya al cambio de modelo económico y productivo que el país requiere. Para concluir, valoro el cambio de enfoque al menos en el discurso del nuevo Presidente, sin embargo, este mensaje que quiere mirar al sector productivo y a la inversión como el nuevo motor del desarrollo nacional, debe ser acompañado por acciones inmediatas. Solo en el campo de inversión tenemos un sin número de acciones: Primero definir objetivos y metas claras, cuanta inversión queremos atraer en los próximos 3 años, en que sectores, que medidas aplicaremos y que incentivos generaremos. Segundo, ratificar nuestro fiel cumplimiento a que todo lo que nos hemos comprometido lo cumplamos, materia de acuerdos comerciales, contratos de inversión, y tratados internacionales. Y tercero la certeza de que las reglas que marquemos no cambian en el futuro como ha pasado en los últimos años. Marquemos bien la cancha y a trabajar!!



# Diversidad ecuatoriana se refleja en sus exportaciones



**“La diversidad del Ecuador se refleja en todo lo que exportamos. Por tanto tenemos la gran responsabilidad de buscar constantemente nuevos espacios en los que podamos insertar esa oferta de productos tan variada que genera nuestro país”, Roberto Intriago – Director Ejecutivo de PRO ECUADOR.**

Ecuador cuenta cada vez con más emprendimientos, dinamizando la economía y ampliando la diversificación de la oferta exportable. Este escenario permitió que en 2017 las exportaciones no petroleras del país alcanzaran 12.209 millones de dólares, mientras que solo en enero de 2018 la comercialización de productos ecuatorianos en el exterior ha generado 1.025 millones.

Para fortalecer aún más el posicionamiento de la oferta ecuatoriana en los mercados internacionales, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR que actualmente cuenta 31 oficinas y 4 antenas comerciales en el mundo, trabaja permanentemente en la organización de eventos de promoción comercial que tienen como objetivo generar nuevas oportunidades de negocios para los productores de bienes y servicios del país.

En 2017, por ejemplo, PRO ECUADOR gestionó y apoyó la participación de empresarios ecuatorianos en 62 eventos comerciales como ferias internacionales, misiones comerciales y ruedas de negocios que han significado el posicionamiento de Ecuador en las vitrinas más importantes del planeta, especialmente Estados Unidos, Vietnam, Rusia, Colombia, España, Italia, Alemania, Países Bajos, China y Perú, que constituyen los principales destinos de exportación del país.

Los productos más exportados por Ecuador incluyen camarón, banano, enlatados de pescado, flores naturales, cacao, otras manufacturas de metales, extractos y aceites vegetales, otras maderas, oro y pescado. Sin embargo, el trabajo de promoción a través de las 31 oficinas comerciales de PRO ECUADOR en el mundo, ha permitido la inclusión de nuevos productos a la oferta exportable nacional.

Este 2018 el país realizó la exportación de polvo de guanábana hacia el mercado estadounidense, estimando envíos trimestrales sobre los 3.000 kg. La comercialización se concretó mediante una misión comercial entre la empresa productora y el importador.

Asimismo, este año 600 kilos de granadilla, maracuyá, pitahaya (variedad Palora), y pepino dulce ecuatorianos ingresaron a Rusia y se están comercializando en las perchas de Food City, uno de los mercados mayoristas más importantes de ese país.

En ese sentido, cabe destacar el posicionamiento que están registrando las frutas exóticas ecuatorianas que agregando otras como maracuyá y chirimoya, ya han generado en enero de este año 4 millones de dólares para el país.



# La Empresa Familiar: ideas nuevas vs viejos ideales

SANTILLÁN  
LABOGADOS

**El emprendedor que nace siendo un guerrero, y que en mucho vive experiencias de sobrevivencia, se convierte de a poco en el empresario mentor, y va alcanzando con el tiempo la condición de sabio dentro de un proceso evolutivo natural y lleno de satisfacciones, triunfos y aprendizajes.**

La Empresa Familiar: ideas nuevas vs viejos ideales

Todo emprendimiento tiene un matiz de entrega y lucha iniciales que solo quienes arrancan con el negocio lo saben. El pasar del tiempo ratifica que ese esfuerzo comienza a aportar las evidencias del cambio, del crecimiento económico y familiar. Esa realidad va recordando al emprendedor que el ciclo de vida, tanto para la empresa como para él y su familia, no se ha detenido; por el contrario, ha seguido su marcha: el negocio ha crecido y con él sus hijos.

Al iniciar un emprendimiento, ningún emprendedor está preocupado porque éste llegue a ser con el tiempo una “empresa familiar”; tan solo busca que sus necesidades sean cubiertas y el negocio sea el elemento que aporte para ello a través de sus buenos resultados y la gestión desplegada día a día. El apoyo usualmente viene del (a) cónyuge o familiares cercanos quienes se comprometen con la cultura de la empresa de utilizar la actitud y aptitud, en ese orden, como los elementos que aporten

en la potenciación de las ventajas estratégicas del negocio. Todos estos conceptos van madurando con el tiempo y responden a los valores y la cultura de la familia, dado que una empresa solo puede responder a estos y no a otros.

El emprendedor que nace siendo un guerrero, y que en mucho vive experiencias de sobrevivencia, se convierte de a poco en el empresario mentor, y va alcanzando con el tiempo la condición de sabio dentro de un proceso evolutivo natural y lleno de satisfacciones, triunfos y aprendizajes. Todo esto va transmitiendo de inicio a sus colaboradores y luego a sus hijos. Es en ese momento cuando identifica la necesidad de incorporar el cariño de su familia a la empresa, pero cómo hacerlo? Se vuelve imprescindible entonces desplegar el acercamiento de los hijos, cuando niños, con estrategias lúdicas hacia el negocio, hacia sus empleados, sus instalaciones, sus realidades. Debe buscar en ese momento la forma y las palabras oportunas para explicar su poco tiempo y sus ausencias en los actos y eventos familiares, a favor de

un “tercero” muy cercano: la empresa, a la que deben ver y conocer como un aliado fiel y no como enemigo o rival. En eso radica mucho la carencia de ese sentimiento de pertenencia de las nuevas generaciones, que optan por actividades o emprendimientos alternativos o individuales en lugar de acercarse a ese “tercero” al que no tienen apego pero del que sí sienten celos.

La falta de entendimiento de la tarea del padre (madre) emprendedor-empresario y la carencia de éste de la comunicación necesaria desgasta la relación familia - empresa, pues no se entiende o acepta que este “tercero” es el que proveyó de una estabilidad económica y familiar, de los viajes, del vestido, de la adecuada educación, y no solo aportó con alejamiento del padre (madre) por atenderlo sino con estabilidad.

Una vez que los hijos aceptan esa realidad cambian su visión hacia la empresa y comienzan a verla como algo que debe cuidarse, algo que está y fue edificado para ellos, que se les entrega no como herencia sino como

un legado a cuidar y a mantener en el tiempo. Es decir, se involucran con las actividades de la empresa, inician su participación en ella dentro de las áreas en las que pueden aportar valor<sup>1</sup>. La familia concibe que sus miembros deben involucrarse en el negocio, si es trabajando para él mucho mejor, y si no, aprendiendo a racionalizar y aceptar su condición de dueños, es decir, de responsables del legado a transmitir a las nuevas generaciones, entendiendo que lo que se transfiere y transmite no es solamente propiedad, riqueza o patrimonio sino valores, pertenencia, responsabilidad social, emprendimiento, reconocimiento social y prestigio, en otras palabras la riqueza socio-emocional que solo las Familias Empresarias desarrollan y acumulan.

Si como hemos dicho, la vinculación de los hijos a la empresa familiar arranca con juegos y diversión, y evoluciona como una responsabilidad laboral a cumplir una vez que ingresan como empleados, con la formación académica y con el crecimiento en edad se torna más compleja y no carente de conflictos entre los hijos y el padre (madre) líder. Aparecen en esos momentos, muchas razones que se presentan como obvias para la existencia del conflicto; así, por una parte el padre que siente que aún tiene fuerzas, ánimo, edad, conocimiento y experiencia para continuar al frente del negocio; y por otra, los hijos que consideran que lo que hace el padre o cómo lo hace está mal, caduco, inadecuado o poco efectivo, que la gente que le rodea, colabora o asiste es gente que perdió vigencia; que el negocio no avanza o crece de la forma que ellos sí podrían hacerlo, utilizando nuevas herramientas como la tecnología de cuyo uso son nativos genéticos, nuevas estrategias de posicionamiento, de ventas, de promoción y publicidad, con uso de redes sociales y demás instrumentos contemporáneos. Si a eso sumamos las realidades y diferencias generacionales de los involucrados (padres e hijos) que se presentan, las circunstancias en las que se avizora y enciende el conflicto se multiplican.

Ante la “incomprensión” del padre y la falta de reconocimiento de

sus competencias, habilidades y capacidad, los hijos buscan evitar el conflicto y acuden de inicio al “tercer poder” (el poder emocional) que es y significa usualmente la madre (abuelo, abuela) para que encuentre una solución a esta guerra fría. La solución pasa por una primera etapa de pretender imponer una receta que el padre no acepta como adecuada, el conflicto se intensifica. La segunda etapa se la entiende como de diálogo directo padre-hijo (s) que en realidad es de enfrentamiento de ideas y de caracteres, buscando que el hijo entienda que “le falta experiencia y que el negocio está donde está por que se han hecho bien las cosas y por la experiencia”; y, que el padre acepte que “el tiempo cambió y que hace falta incorporar nuevas herramientas y tomar nuevas decisiones que pueden alcanzar inclusive su separación de la empresa”, el conflicto se intensifica aún más.

Frente a ese aparente atolladero, solo resta que uno de los dos lados entienda o acepte, y ninguno lo hará. El padre porque se siente vigente y percibe que el único ánimo es lograr que salga del negocio, en una jubilación anticipada e irreverente, desconociendo que aún es apto para tomar las decisiones con energía y acierto; el hijo (s) porque sabe que fue educado para hacer algo importante en su vida y entendió que cuando su padre se lo dijo era para que dirigiera la empresa, y cuando está listo se le cierran las puertas dado que no se quiere aceptar que creció, maduró y puede tomar las riendas, en otras palabras que tiene el temple. Para ello sabe que ha hecho su mejor esfuerzo demostrando iniciativa y capacidad de innovación, que solamente busca apearse menos a las tradiciones culturales y emocionales de la empresa, y que tiene el espíritu para romper los multi paradigmas limitantes que rodean a la gestión y que se los mantiene por razones emocionales y de tradición más que por estrategia o rentabilidad.

En estas circunstancias el choque generacional es inevitable. La concepción de que ha llegado el momento del cambio generacional concebido como el cambio de

jugadores ha infringido el daño en la medida que se lo ha permitido. Es la ocasión para entender que es necesario el análisis y el valor de romper viejos moldes, e incluso des construir comportamientos que se creían inamovibles o indestructibles.

El padre (madre) debe aceptar que con el tiempo también evolucionó su rol, ya es el sabio/guerrero caminando a sabio que va dejando huella sin importar cuánto anduvo y que su hijo inició su proceso como guerrero, es decir, inicia el proceso de aceptación de la necesidad recíproca, de la complementariedad, no del cambio generacional sino de la convivencia generacional. Ambos son complementarios, el uno del otro. La experiencia y el conocimiento unidos a la juventud y a los nuevos conocimientos, a la avidez de crecimiento. Es el momento de regresar la mirada hacia la historia y aceptar que el guerrero de ayer requiere de apoyo del nuevo guerrero, y de éste de aceptar que su fuerza y tesón solo pueden amalgamarse con la experiencia, una conjugación natural de las nuevas ideas que ayer fueron ideas nuevas también y hoy son viejos ideales. No hay nada nuevo en ese espíritu emprendedor, solo hay realidades distintas, circunstancias aún por explorar.

**Una vez que los hijos aceptan esa realidad cambian su visión hacia la empresa y comienzan a verla como algo que debe cuidarse, algo que está y fue edificado para ellos, que se les entrega no como herencia sino como un legado a cuidar y a mantener en el tiempo.**

**Notas:** <sup>1</sup> El viejo precepto de que los hijos deben iniciar desde “abajo pues nadie puede enseñar a barrer sin antes haber barrido”, ha perdido fuerza y aplicación. Hoy los hijos deben incorporarse a tareas donde aportan, donde coadyuvan al crecimiento de la empresa, donde realmente tienen fortalezas, y no haciendo de todo para aprender.



La competitividad implica poder competir y hacerlo con éxito, una condición básica en el modelo de libre mercado.

Sin embargo, la demostración de que una ciudad es competitiva es expost y se sustenta por una serie de indicadores que deben ser superiores a los de su país; así, su crecimiento económico debe estar basado en tasas más altas de crecimiento en inversión, empleo, ingresos y productividad.

Para ser exitosa en cada uno de los indicadores, la ciudad debe buscar una estrategia en que confluyan varios sectores: el gobierno central con políticas macroeconómicas adecuadas en temas como el impositivo, laboral, acuerdos comerciales, etc.; el gobierno local

con tramitología liviana, servicios, seguridad, infraestructura; la academia con la provisión de profesionales con conocimientos adecuados a la realidad, así como la solución de problemas operativos y tecnológicos; y, el sector privado siendo capaz de detectar las oportunidades del mercado mediante innovación y emprendimiento.

Podemos entender que esta articulación de los distintos sectores involucrados resulta ser muy compleja de lograr, entre otras muchas cosas porque generalmente el gobierno, tanto central como el local, mantienen una dinámica de permanente cambio de autoridades y responsables, sin un modelo de seguimiento y continuidad; la academia muchas veces está inmersa en un mundo teórico de estructuras rígidas; y, el

sector privado por su parte, se limita a las preocupaciones del día a día, sin capacidad de una adecuada planificación.

Por lo tanto, la solución hacia un mecanismo efectivo de complemento entre los actores podría exponerse en dos opciones: O se intenta cambiar las intrincadas complicaciones de cada sector (tarea titánica), o se busca configurar un mecanismo tal vez no perfecto pero si puntual, ágil y efectivo, de información por el cual se corrijan problemas muy específicos.

En la mayoría de ocasiones se buscan soluciones por la primera vía y se emprende en grandes tareas, como por ejemplo buscar sectores estratégicos y a partir de ahí configurar toda una estrategia nacional para su activación, lo que usualmente a medio camino





# Competitividad Simple

**Para ser exitosa en cada uno de los indicadores, la ciudad debe buscar una estrategia en que confluyan varios sectores: el gobierno central con políticas macroeconómicas adecuadas en temas como el impositivo, laboral, acuerdos comerciales, etc.**



fracasa estruendosamente por lo complejo en sí de la tarea y por los tiempos que demanda la misma, al no ser compatible con las realidades y dinámicas de la política.

Si por otro lado se simplifica la tarea y solo se identifican ciertos productos con ventajas competitivas y comparativas, así como mercados adecuados, la cuestión podría ser bastante más fácil y efectiva, acompañando y asesorando al sector privado, quien debe ser el que lidere la búsqueda de oportunidades en el mercado.

Para esto, se debe comprender que la idea no es de ser bueno en todo, ni siquiera en la mayoría de productos y servicios, pues para eso existen las importaciones; y, lo que se trata es ser excelentes en uno o pocos productos

y servicios que sean la base de una expansión productiva y competitiva, en la que todos los actores de la población comprendan y acompañen en este esfuerzo conjunto.

Finalmente, el éxito en el desarrollo de productos o servicios específicos, además del crecimiento económico intrínseco, desencadena un proceso de mejores y más eficientes servicios alrededor de esa producción y la atracción de nuevas inversiones en un espiral positivo de desarrollo.

Los esfuerzos del Consejo Consultivo de Quito, que es el espacio de concertación entre el gobierno local, los gremios productivos y la Academia, acompañados por varios organismos internacionales, se encaminan a solucionar los problemas más urgentes en el ámbito

de competitividad y son tratados a través de mesas especializadas.

La secretaría de desarrollo y competitividad lidera este proceso como apoyo hacia la identificación e implementación de oportunidades que impulsen el desarrollo de la capital de los ecuatorianos.



# PANORAMA DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL INVERSIONISTA EXTRANJERO



Paola Bermúdez Roldán – Socia  
Tesseræ Bureau de Abogados

La Inversión Extranjera Directa (IED) en Latinoamérica retoma su crecimiento, posicionándose como uno de los primeros mercados estratégicos de inversión en el panorama internacional.

Prueba de esta tendencia es el atractivo de la región para inversionistas de países como China, uno de los más recientes en aprovechar las oportunidades de inversión que presenta América Latina.

La Eurozona mantiene su posición de liderazgo como principal fuente de IED en la región, posición que mantiene desde hace tres décadas, con España a la cabeza de este continente, superando a potencias mundiales como E.E.U.U. o Japón, con un aporte cercano a 207.208 millones de euros durante el periodo comprendido entre 1993 - 2015.

El potencial de crecimiento de la IED de Latinoamérica se cifra en el 3% del PIB. Las previsiones para el 2018 sitúan esta cifra en el 1,8% del PIB.

Sectores como el minero-energético e infraestructura son los más apetecibles desde el punto de vista del rédito, lo que lleva indudablemente a referir a Ecuador, uno de los países más vírgenes y con mayores oportunidades en la zona, con amplio espectro para la inversión privada de capital extranjero, que despunta desde el turismo hasta la minería, pasando por los sectores inmobiliario, industrial, hidrocarburos, ambiental, infraestructura, aluminio e hidroeléctricas, entre otros.

Lo anterior sumado a un panorama de estabilidad y políticas internas que establecen tiempos viables para la recuperación de la inversión, trato igualitario al inversionista -nacional o extranjero- e importantes beneficios fiscales, sitúan a este país como centro de crecimiento y oportunidades en las siguientes décadas.

## ¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta el inversionista extranjero?

Ante la identificación del riesgo, surge la necesidad del acompañamiento especializado, tanto en el área específica del proyecto como en el aspecto legal, como fórmula idónea para superar el principal desafío al que se enfrenta el inversionista extranjero,



Sofía Zapata Gómez – Socia  
Tesseræ Bureau de Abogados

“la obtención de información clara, suficiente, veraz y contrastada”.

Conocer el marco legal de la operación en el territorio escogido; proteger el retorno de la inversión y del capital, suelen ser los primeros riesgos identificados por el inversionista extranjero. Sin embargo, desconocer la casuística del proyecto de inversión es un riesgo determinante, que debe minimizarse para garantizar el éxito de la operación.

Procesos como el Due Diligence permiten realizar una valoración integral del proyecto, aportando la información necesaria para una toma de decisiones responsable y exitosa.

## ¿Cómo llegar a las oportunidades?

En un mundo globalizado las oportunidades conectan diferentes mercados abriendo la puerta al

desarrollo de negocio fuera de las fronteras naturales de la empresa, por ello la prospección de mercados es una excelente herramienta de identificación de oportunidades de inversión.

Existen diferentes alternativas para abordar esta tarea, siendo cada vez más frecuente contar con el apoyo por medio de un especialista en desarrollo de negocios quien actúa como aglutinador de oportunidades en los diferentes mercados en los que opera, realizando una exhaustiva tarea de dirección de proyectos e interlocución a nivel global para garantizar la confidencialidad y veracidad de la información.

### ¿Estás preparado para empezar?

Da el primer paso y deja que nuestro equipo te acompañe, nuestra estrategia ha sido el desarrollo de una red internacional solvente y con experiencia contrastada, capaz de

acompañar al inversionista desde la fase preliminar en la identificación de oportunidades de negocio a través de nuestro partner Excom Global con presencia en Europa, Asia Pacifico y Latinoamérica.

Somos: Tesseræ Bureau de Abogados, una firma especializada en el desarrollo de procesos de inversión en Latinoamérica con el claro objetivo de maximizar la seguridad y beneficios de nuestros clientes.

Ofrecemos un servicio integral de acompañamiento al inversionista extranjero, antes, durante y después de su proyecto, en las diferentes áreas de inversiones, elaboración de due diligence, corporativo - M&A, ambiental, comunidades y energético; así como, acompañamiento en litigios y métodos alternativos de resolución de conflictos.

*“El éxito de su proyecto es nuestro principal objetivo”*

### Your Business is Our Business

我们负责所有的流程您只需关注您的交易

### Llámanos:

593 - 382 5374 - Quito, Ecuador  
pbermudez@tesseraebureau.com  
szapata@tesseraebureau.com  
info@tesseraebureau.com



**Global Expertise  
With Local Faces**  
“Estamos presentes  
en más de 70 países”

- Contabilidad
- Auditoría
- Impuestos
- Consultoría



Av. República E7-55 y Pradera, Edificio Torre República, Oficina: 903-904  
Telf: +593 2-3824316 / e-mail: quito@ecovis.com  
[www.ecovis.com.ec](http://www.ecovis.com.ec)

# Nuestra CÁMARA



Nuestro desafío ha sido siempre la oferta de un servicio de excelencia para nuestros socios

Nuestra Cámara piensa en tí



[ecucanchamber.org](http://ecucanchamber.org)



Cámara de Comercio  
Ecuatoriano Canadiense



@ccecquito



Cámara de Comercio  
Ecuatoriano Canadiense Quito

# Nuestros

# SOCIOS 2018

ACD Consulting

Actuaría Consultores CIA. Ltda.

Agencia Marítima Global  
Marglobal S.A.

Ecovis S.A.

INV.Minerales Ecuador S.A.  
Invminec

Arízaga & Abogados  
Arízaga Law S.A.

Aurelian Ecuador S.A.  
Lundin Gold

BlueCard S.A.

Bustamante &  
Bustamante

Coaching Time

Corporación Quiport

Creativeworks S.A.

Jorge Eduardo de la Bastida

Digitec S.A.

Winners Travel S.A.

Embajada de Canadá

Offix Internacional

Ferrere Abogados

Fideicomiso Ecuatoriano de  
cooperación del desarrollo

Fundación Colegio Americano

Nuestros

# SOCIOS 2018

	Keyword
Fundación Educacional Alberto Einstein	Petroconsultant S.A.
Fundación SLI Ecuador	Servicios profesionales de idiomas Lenguatec
Hacienda Manteles	Sevilla y Martinez ingenieros C.A Semaica
HMO Systems del Ecuador S.A Avantmed	Tesserae bureau de Abogados
Swissotel	Sipe Bárbara
Intercilsa Logistics Cía. Ltda	Solines & Asociados
Lexim Abogados Cía. Ltda	Telcorp Comunicaciones
Paz Horowitz Abogados S.A.	Unidad Educativa Tomás Moro
Santillán Abogados	Techint International Construction Corp.



Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense Quito

# Nuestros EVENTOS

Desayuno Minero  
Firma convenio Quiport

Equidad de género  
Talleres permanentes





Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense Quito

# Nuestros EVENTOS

Copa Quiport  
Agajaso escuela Canadá

Firma de convenio PRO Ecuador  
Talleres permanentes





## MEMBERSHIP REGISTRATION/ INSCRIPCION DE MEMBRESIA

Date/Fecha

Name of the Company / Nombre de la Empresa

Contact Person / Nombre del Contacto

Title / Cargo

Company's Address / Dirección de la Empresa

Telephone / Teléfonos

Fax Number / Fax

E-mail / E- mail

Website / Página Web

Your Company's Sector / Actividad de la Empresa

Please choose only one / Favor escoger solo uno

Services /Servicios	<input type="checkbox"/>
Consulting /Advising -Consultoria/Asesorias	<input type="checkbox"/>
Mining / Minería	<input type="checkbox"/>
Oil & Gas / Petróleo & Gas	<input type="checkbox"/>
Commerce / Comercio	<input type="checkbox"/>
Education / Educación	<input type="checkbox"/>
Environment / Ambiente	<input type="checkbox"/>
Telecommunications/ Telecomunicaciones	<input type="checkbox"/>
Tourism / Turismo	<input type="checkbox"/>
Other / Otros	<input type="checkbox"/>

COMITÉS SECTORIALES:

Please choose only one / Favor escoger solo uno

Ciencia y Tecnología	<input type="checkbox"/>
Turismo y Ambiente	<input type="checkbox"/>
Educación y Cultura	<input type="checkbox"/>
Recursos Naturales y Servicios	<input type="checkbox"/>
Matriz Energética y Minería	<input type="checkbox"/>

RUC

--

Firm's Description (with logo) / Descripción de la Empresa (con logo)

--

Additional Contacts / Contactos Adicionales

NAME	TITLE	EMAIL	PHONE #

### MEMBERSHIP FEES / CUOTA DE MEMBRESIA

Tipo de Membresía	
\$1800	
\$900	
\$600	

CUOTA DE INSCRIPCIÓN/REGISTRATION FEE (Todas las Categorías/All the Categories): USD 100

NOTES:

1. The Ecuadorian Canadian Chamber of Commerce reserves the right to change the fee structure. Los costos de membresias podrán variar por decisión del Directorio de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense.

One year payment of USD / Un pago anual de USD

### PAYMENT / FORMA DE PAGO

Cash / Efectivo	
Check / Cheque	
Transference / Transferencia	

Please make all checks payable to: Cámara de Comercio Ecuatoriano- Canadiense.  
Por favor girar el Cheque a nombre de: Cámara de Comercio Ecuatoriano- Canadiense

# 2018

Educating for the future

Asistencia Ejecutiva

Conversatorio Plan B

Servicio al cliente



# Nuestros PRÓXIMOS EVENTOS

## EDUCATING FOR THE FUTURE

### Teacher Training Conference

Consolidándose como un espacio de interacción se cuenta con la participación de:

- 3 Expertos canadienses reconocidos a nivel mundial por su pedagogía vanguardista.
- 30 Talleres dinámicos sobre la implementación de prácticas innovadoras en la educación
- 25 Charlas participativas sobre los desafíos que enfrentan los docentes hoy y métodos para superarlos.
- 300 docentes de los colegios más destacados de Quito

FECHA

19 y 20 de octubre

LUGAR

Fundación Colegio Americano de Quito

"Diversity is the engine of invention; it generates creativity that enriches the world"

### DIFERENCIAS QUE SE COMPLEMENTAN

**EVEN TO SOBRE LA EQUIDAD DE GÉNERO**

### ALMUERZO CONVERSATORIO B

**Sistema B & Cámara de Comercio Ecuatoriano-Canadiense**

**VIERNES 4 de mayo, 13H30-15H30**

**Universidad San Francisco de Quito Restaurante Marcus**

Te invitamos a conocer el movimiento global de Empresas B. Certifícadas en un almuerzo exclusivo para 40 empresarios y autoridades de alto nivel. Realizaremos un conversatorio y exposición de conceptos y experiencias B.

**INVITADOS ESPECIALES**

<p><b>Pedro Tarak</b> ARGENTINA</p> <p style="font-size: 0.7em;">Presidente del Directorio de Sistema B (Internacional). Abogado e investigador de impacto.</p>	<p><b>Yolanda Kakabadse</b> ECUADOR</p> <p style="font-size: 0.7em;">Miembro del Directorio de Sistema B Internacional y del Grupo Promotor de Sistema B Ecuador.</p>	<p><b>William H Clark</b> USA</p> <p style="font-size: 0.7em;">Profesor de la Legislación Negocio B y de la Ley de Empresas de Beneficio de Océano. Socio de Oliver Siskin &amp; Pash.</p>
---	---	--

**COSTO: 75 USD por persona**  
**PSVP: 2445972 / 2468598**

### TORNEO DE GOLF COPA QUIPORT

Segunda edición

# Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense Quito



[ecucanchamber.org](http://ecucanchamber.org)



Cámara de Comercio  
Ecuatoriano Canadiense



[@ccecquito](https://twitter.com/ccecquito)



Cámara de Comercio  
Ecuatoriano Canadiense Quito

Inglaterra 1373 y Av. Amazonas, Torre Centro Ejecutivo, 2do. Piso, Oficina 201  
Teléfonos: (593-2)2445972 / 2468598

[executive.director@ecucanchamber.org](mailto:executive.director@ecucanchamber.org) / [serviciosccec@ecucanchamber.org](mailto:serviciosccec@ecucanchamber.org) / [repcionccec@ecucanchamber.org](mailto:repcionccec@ecucanchamber.org)