

UNIVERSIDAD METROPOLITANA



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN
TRIBUTARIA**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGÍSTER EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA MENCION GESTIÓN TRIBUTARIA**

TÍTULO:

**EL IMPACTO EN EL IMPULSO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DERIVADO DE
LA SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN EN
ECUADOR**

AUTORES:

EVELYN BIBERLY MOLINA SUAREZ

RODY MICHELL BAQUE MORA

TUTOR:

ING. JULIO CÉSAR NIAMA JÁTIVA, MGS.

QUITO - 2025

CERTIFICADO DEL ASESOR



Quito, 29 de julio del 2026

Ing. Julio César Niama Játiva, Mgs. en calidad de TUTOR del Trabajo de Titulación.

CERTIFICO

Que la Tesis, para optar por el grado de **MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA** cuyo título es: **"EL IMPACTO EN EL IMPULSO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DERIVADO DE LA SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN EN ECUADOR"**, elaborado por **EVELYN MOLINA SUÁREZ** y **RODY BAQUE MORA**, está en condiciones de ser entregado para que siga lo dispuesto por la Universidad Metropolitana correspondiente a la sustentación y defensa del mismo.



Ing. Julio César Niama Játiva, Mgs.
TUTOR del Trabajo de Titulación

umet.edu.ec      

Sede Quito - Campus Coruña: La Coruña N26-95 y San Ignacio. Teléfonos: (02) 2221572 Ext. 1005 / 09694172578.
Campus 6 de Diciembre: Av. 6 de Diciembre y Gral. Robles (esquina) (02) 2553389 ext. 300.
Campus Patrimonial: Facultad de Derecho (FDER) Calle Pedro de Valdivia N-145 entre Calle Jorge Washington y Gral. Francisco Robles (02) 2553389 ext. 1221

CERTIFICADO DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Nosotros, Evelyn Biberly Molina Suárez y Rody Michell Baque Mora, estudiantes de la Universidad Metropolitana del Ecuador “UMET”, MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA, declaramos en forma libre y voluntaria que el presente (trabajo de investigación) que versa sobre: “EL IMPACTO EN EL IMPULSO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DERIVADO DE LA SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN EN ECUADOR” y las expresiones vertidas en la misma, son autoría de los comparecientes, las cuales se han realizado en base a recopilación bibliográfica, consultas de internet y consultas de campo.

En consecuencia, asumimos la responsabilidad de la originalidad de la misma y el cuidado al referirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto.

Atentamente,

Evelyn Biberly Molina Suárez

C.I. 0926826132

Rody Michell Baque Mora

C.I. 0940277742

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Nosotros, Evelyn Biberly Molina Suárez y Rody Michell Baque Mora, en calidad de autores y titulares de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación, “EL IMPACTO EN EL IMPULSO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DERIVADO DE LA SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN EN ECUADOR”, modalidad (Proyecto de Investigación) de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, cedo a favor de la Universidad Metropolitana del Ecuador una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizamos a la Universidad Metropolitana del Ecuador para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Los autores declaran que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Evelyn Biberly Molina Suárez

C.I. 0926826132

Rody Michell Baque Mora

C.I. 0940277742

DEDICATORIA

A nuestros padres, por enseñarnos el valor del esfuerzo y apoyarnos incondicionalmente en cada paso de nuestras vidas.

A nuestros hermanos, por su compañía y aliento constante.

A nuestras parejas, por su paciencia, amor y comprensión en los momentos más exigentes de este proceso.

A nuestros amigos más cercanos, que con palabras de ánimo y sonrisas nos ayudaron a no rendirnos.

Y a todas aquellas personas que, sin saberlo, fueron luz en los días más difíciles. Esta meta también es suya.

AGRADECIMIENTO

Con profundo respeto y afecto, deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad Metropolitana del Ecuador, por darnos la oportunidad de desarrollar esta investigación como parte de nuestra formación académica y profesional.

Extendemos nuestra gratitud a los docentes de la Maestría en Contabilidad y Auditoría, mención en Gestión Tributaria, por sus valiosos aportes en nuestra formación académica, y al personal administrativo por su apoyo logístico y humano.

También agradecemos de manera especial al Ing. Julio Cesar Niama Játiva, Mgs., tutor de esta tesis por su guía, observaciones, paciencia y comentarios que aportaron de manera significativa durante todo este proceso para el logro de este trabajo.

Valoramos sinceramente la participación de los profesionales M&M Advisory Partners S.A. por brindarnos acceso y colaboración para realizar entrevistas, las cuales representaron un componente esencial en la construcción de este estudio.

Finalmente agradecemos a nuestras familias, amigos y seres queridos, cuyo respaldo emocional fue decisivo para culminar esta etapa con éxito.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DEL ASESOR.....	I
CERTIFICADO DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	II
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	X
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT	XII
INTRODUCCIÓN	1
Justificación	3
Situación problemática	4
Problema científico	7
Determinación del objeto de estudio de la investigación	7
El campo de acción	7
Objetivo general.....	8
3.6 Pregunta de investigación	9
CAPÍTULO I	10
1. MARCO TEÓRICO	10
1.1. Estado del arte.....	10
1.2. Marco teórico	13
1.2.1. Teoría sobre la doble imposición	13
1.2.2. Tratados internacionales	18
1.2.3. El rol de los tratados internacionales en la inversión extranjera	22

CAPÍTULO II	31
2. MARCO METODOLÓGICO	31
2.1. Tipo de investigación	31
2.2. Enfoque de la investigación.....	31
2.3. Métodos de investigación	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
2.5. Población y muestra	33
2.6. Validación de instrumentos.....	33
2.7. Procedimiento de recolección de datos.....	33
2.8. Análisis de la información	34
2.9. Validez y confiabilidad de resultados	34
CAPÍTULO III	37
3. PROPUESTA	37
3.1. Propósito de la propuesta.....	37
3.2. Enfoque y tipo de investigación.....	38
3.2.1. Tipo de Investigación.....	38
3.3. Población Muestra	39
3.3.1. Población objetivo	39
3.3.2. Muestra.....	40
3.4. Técnicas e instrumento de Recolección de datos.....	41
3.4.1. Documental.....	41
3.4.2. Encuestas estructuradas	42
3.4.3. Entrevistas semiestructuradas	43
3.4.4. Validación de instrumentos	43
3.5. Procedimiento de Recolección de Datos.....	44
3.5.1. Acceso a fuentes documentales	44

3.5.2	Diseño y validación de encuestas y guías de entrevistas.....	45
3.5.3	Aplicación de encuestas y entrevistas	45
3.5.5	Cronograma de ejecución	46
3.6	Análisis de Datos	47
3.5.2.	Análisis cuantitativo	47
3.5.3.	Análisis cualitativo	47
3.5.4.	Integración de resultados (triangulación)	48
3.5.5.	Importancia metodológica	48
3.6.	Consideraciones Éticas	49
3.6.1.	Consentimiento informado.....	49
3.6.2.	Protección de la confidencialidad.....	49
3.6.3.	Uso ético de fuentes documentales	50
3.6.4.	Importancia ética del estudio.....	50
3.7.	Limitaciones Metodológicas.....	50
3.7.1.	Introducción a las limitaciones	50
3.7.2.	Disponibilidad limitada de datos actualizados.....	51
3.7.3.	Reticencia del sector privado a compartir información	51
3.7.4.	Dificultad en la comparación internacional.....	51
3.7.5.	Otras limitaciones potenciales.....	52
3.7.6.	Valor de reconocer limitaciones	52
3.8.	Análisis de las encuestas	53
3.9.	Discusión	65
CONCLUSIONES.....		68
RECOMENDACIONES		70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Resumen porcentual de la percepción del personal contable sobre los CDI y su impacto en la inversión extranjera en Ecuador.....	46
Tabla 2: Opinión sobre el impacto de los CDI en el ambiente fiscal para la inversión extranjera.....	53
Tabla 3: Valoración de los CDI como factor determinante para operar en Ecuador.	54
Tabla 4: Opinión sobre el efecto de los CDI en la planificación tributaria empresarial	55
Tabla 5: Comparación regional de la competitividad fiscal atribuida a los CDI.....	56
Tabla 6: Percepción sobre los CDI como ventaja competitiva para atraer inversión al país.....	57
Tabla 7: Percepción sobre las dificultades en la implementación de los CDI en Ecuador	58
Tabla 8: Percepción sobre la complementariedad entre incentivos locales y CDI....	59
Tabla 9: Opinión sobre el impacto de los CDI e incentivos en la carga tributaria empresarial.....	60
Tabla 10: Opinión sobre la coordinación institucional en la implementación de los CDI	61
Tabla 11: Percepción sobre el efecto de la inestabilidad política en la efectividad de los CDI.....	62
Tabla 12: Opinión sobre el efecto de las limitaciones estructurales en la efectividad de los CDI.....	63
Tabla 13: Opinión sobre la incidencia de la inseguridad jurídica en la efectividad de los CDI.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Percepción sobre el impacto de los CDI en el ambiente fiscal ecuatoriano	53
Figura 2: Opinión sobre el rol de los CDI en la decisión de operar en Ecuador	54
Figura 3: Percepción sobre la contribución de los CDI a la planificación tributaria... 55	
Figura 4: Comparación de la percepción sobre competitividad fiscal en Ecuador gracias a los CDI	56
Figura 5: Valoración de los CDI como elemento de atractivo inversor en Ecuador.. 57	
Figura 6: Opinión sobre los obstáculos en la aplicación de los CDI en Ecuador	58
Figura 7: Opinión sobre la interacción entre incentivos tributarios locales y CDI	59
Figura 8: Percepción sobre la reducción de carga tributaria mediante CDI e incentivos	60
Figura 9: Percepción sobre la coordinación institucional para la aplicación de los CDI	61
Figura 10: Opinión sobre la influencia de la inestabilidad política en el impacto de los CDI	62
Figura 11: Percepción sobre los obstáculos estructurales en el aprovechamiento de los CDI.....	63
Figura 12: Percepción sobre el efecto de la inseguridad jurídica en la confianza inversionista	64

RESUMEN

Esta investigación examina de qué manera los acuerdos para evitar la doble imposición afectan la atracción de Inversión Extranjera Directa en Ecuador. Ser parte del supuesto de que la doble imposición representa un obstáculo importante para los inversionistas, ya que puede reducir la rentabilidad de sus proyectos y generar mayor incertidumbre en materia tributaria. El análisis se centra específicamente en cómo estos tratados bilaterales han influido en la llegada de inversión extranjera a sectores clave como la producción de energía, la innovación tecnológica y la industria manufacturera.

Se percibe que las instituciones no se sincronizan adecuadamente, por lo que falla en la implementación efectiva de dichos convenios.

Además, para entender profundamente el propósito de esta investigación se fijó un enfoque metodológico mixto, que constituyó tanto el análisis de datos estadísticos como entrevistas y el estudio de documentos claves. Los resultados muestran que, si bien los convenios han tenido un impacto positivo en la proyección internacional del país en términos económicos y tributarios, aun no se percibe una mejora significativa en la atracción de inversión extranjera. Esta posición responde a una serie de obstáculos, entre ellos la inestabilidad del entorno político, la lentitud y complejidad de los procesos burocráticos, así como las deficiencias en infraestructura básica.

En conclusión, a pesar de que de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) se consideran una herramienta para captar inversión extranjera, parecen no ser tan suficientes. Es importante que vayan acompañados de políticas para asegurar el ámbito jurídico, que mejoren la imagen y generar mayor posicionamiento y confianza con, los inversores.

Palabras clave: doble imposición, inversión extranjera, convenios fiscales, política tributaria.

ABSTRACT

This study examines the impact of Double Taxation Agreements on attracting foreign direct investment to Ecuador. It acknowledges that double taxation represents a major barrier for investors by reducing profitability and increasing fiscal uncertainty. The main objective is to assess how these international treaties have influenced foreign capital inflow, particularly in strategic sectors such as energy, technology and manufacturing. To understand the focus of the study, a mixed-methods approach was employed, combining statistical data with interviews and the review of essential documents. The findings show that the agreements have contributed to improving the country's reputation in economic and fiscal matters; however, no significant change is yet observed in the attraction of foreign investment. This outcome is attributed to various challenges, such as political instability, lengthy and burdensome bureaucratic procedures, and the lack of adequate infrastructure. Furthermore, institutional misalignment is evident, which hinders the effective implementation of these agreements. In conclusion, although Double Taxation Avoidance Agreements (DTAAs) are considered a tool for attracting foreign investment, they appear to be insufficient on their own. It is essential that they be accompanied by policies that ensure legal certainty, enhance the country's image, and strengthen its positioning and credibility among investors.

Keywords: double taxation, foreign investment, tax treaties, tax policy.

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa ha emergido como uno de los motores centrales en el desarrollo económico contemporáneo y, en años recientes, ese fenómeno se ha hecho evidente en países como Ecuador. Más allá del capital fresco que suministra, la llegada de empresas foráneas arrastra consigo transferencia de tecnología, apertura de nuevos mercados y la creación directa e indirecta de puestos de trabajo (Cuenca, y otros, 2023). La voluntad de los inversores de desembarcar en un país, por lo general, se mide en función de un marco legal y tributario que los aparente amigable y predecible.

No obstante, los empresarios que cruzan fronteras suelen toparse con el fantasma de la doble imposición: el mismo ingreso grabado en dos administraciones fiscales. Esa simple realidad puede desgastar la rentabilidad y empañar el cálculo de los flujos de caja proyectados. En términos prácticos, el peso adicional del impuesto reduce las utilidades que quedan en el bolsillo del accionista y, como resultado, frena la decisión de arrancar nuevos proyectos multinacionales. (Becerra, Rosales, & Gutiérrez, 2023)

Actualmente, los acuerdos para evitar la doble imposición ya no se consideran una alternativa solamente, sino que se han convertido en herramienta esencial en las regulaciones fiscales del país. El objetivo principal es disminuir o eliminar los impuestos que el inversionista extranjero debe cancelar por llevar a cambio sus actividades económicas fuera de su país natal.

Como lo explica (Uckmar, 2006), estos acuerdos intentan establecer que país tiene el derecho de exigir impuestos sobre ingreso, ya sea en dólares, euros o cualquier divisa. La finalidad de esta regulación es evitar que en un mismo ingreso sea sometido a tributación en más de una jurisdicción. Este tipo de situación, si llegara a ocurrir, podría debilitar significativamente la solvencia y la voluntad del contribuyente de seguir invirtiendo.

Las corporaciones multinacionales suelen expresar un moderado optimismo cuando contemplan nuevos desembolsos de capital en mercados emergentes. Muchos ejecutivos citan la tutela jurídica de los tratados bilaterales como el

salvaguardia que les permite formalizar presupuestos financieros sin correr riesgos inesperados.

En esa misma línea, la claridad del ordenamiento fiscal local se aprecia como un amortiguador contra eventualidades tributarias repentinas o choques de competencia entre distintas haciendas. Esa previsibilidad estructural, admiten varios CFO, reduce casi por completo el margen de conjetura que acompaña a la inversión directa.

Cabe resaltar que la doble imposición es un fenómeno que se ha dado durante el siglo XX, donde se ha registrado una creciente globalización del comercio y dotación de capitales haciendo imperativa la institución y creación de políticas unilaterales y multilaterales, siendo Europa el primer lugar donde se realizaron los primeros tratados y convenios internacionales que abordaron esta temática

Con el tiempo, la cultura económica global fue implementándose en la mayor parte de estos países. En la actualidad, estos acuerdos son cruciales en el diseño y ejecución de las políticas de gasto en diferente parte del mundo, estos se han convertido cada vez más en un pilar de la estrategia fiscal de muchos países que buscan aumentar la inversión extranjera y el comercio internacional de una manera más eficiente (Gallardo Valdivia, 2018).

Ecuador reconoce el valor estratégico de los Convenios que buscan evitar la doble imposición como una herramienta clave para fortalecer su competitividad a nivel internacional. Con el fin de aumentar la Inversión Extranjera Directa (IED) en sectores como el energético, tecnología y recursos naturales, se ha firmado más de 15 acuerdos con socios comerciales. (Jacome , 2014). Estos acuerdos buscan obtener un régimen fiscal más favorable y competitivo, y mejorar su situación dentro de la economía global.

Esta ventaja particular es importante en el contexto de la competencia implacable entre las naciones para atraer inversión de capital extranjero. Esto se ha vuelto bastante importante para economías en desarrollo que han firmado múltiples CDI que buscan evitar la doble tributación. Aunque estos convenios son herramientas muy efectivas para abordar el problema de la doble imposición, no están exentos desafíos en lo que respecta a su aplicación y cumplimiento en la vida real.

No debemos olvidar que la minimización del abuso del impuesto laboral es el otro lado de la moneda de la regulación. Abusar de la falta de cumplimiento, como la evasión fiscal o la explotación de lagunas artificialmente creadas para obtener beneficios de tratados fiscales, es tan perjudicial como los abusos fiscales de facturación.

El cumplimiento administrativo de todos los países involucrados en este acuerdo necesita unirse y garantizar mutuamente que los tratados fiscales, conocidos como Convenios de Doble Imposición, cumplan su propósito: lograr y mantener un estándar impositivo mínimo para las actividades internacionales considerando su beneficio social y valor de preservación. De esta manera las partes interesadas tendrán un sistema tributario que sea no solo equilibrado sino también efectiva.

Justificación

La atracción de la inversión extranjera directa en Ecuador se ve obstaculizada por múltiples factores, especialmente en lo que respecta a los Acuerdos de Doble Imposición (CDI). Estos acuerdos deben ser analizados en profundidad ya que influyen de manera profunda en cuestiones extremas como la entrada de capital, el mejoramiento del sistema tributario y el bienestar social. Es fundamental realizar una investigación sobre el acuerdo de doble imposición para que los tratados puedan ser analizados en cuanto a cómo mejorarían la competitividad en Ecuador, permitiendo así la entrada de capital necesario para que los sectores vitales se desarrollen.

Desde un punto de vista puramente económico, hasta cierto punto los CDI ayudan a la entrada de IED en el país, permitiendo así una mejora en la infraestructura, las oportunidades de empleo y la introducción de nuevas tecnologías en la economía. Con estas políticas se intenta lograr no solo minimizar el daño que causa la doble imposición al ingreso, sino crear una política tributaria más atractiva y competitiva que mejore el retorno de las inversiones, así como la confianza en el mercado en Ecuador.

Ecuador cuenta con una buena ubicación en el contexto internacional, pues ha suscrito diversos acuerdos de inversión bilateral con otros países. Esta ubicación proviene no solo de la riqueza natural del país, sino que también de disponer de un sistema tributario sólido y estable. Esta realidad emerge como un factor clave para

que Ecuador sea considerado un país anfitrión de inversión extranjera directa en un contexto globalizado muy competitivo.

La justificación de esta investigación proviene de cómo estos tratados son importantes para atraer a inversores extranjeros. Rivera, Jimenez, Pulgar, & Navas (2021) señalan que estos tratados no solo benefician a los inversores, sino que las empresas ecuatorianas también pueden volverse más competitivas al ingresar a las cadenas de valor globales y a nuevos mercados, particularmente en áreas estratégicas como la tecnología avanzada, el conocimiento y la innovación.

El presente estudio indagará hasta qué punto Ecuador ha ajustado su legislación interna para incorporar las cláusulas de los convenios de doble imposición y qué modificaciones pueden introducirse en los tratados vigentes a fin de estimular un crecimiento sostenido. La plena ejecución de esos compromisos tributarios casi con certeza ampliará el acceso al empleo formal y elevará los niveles de bienestar material de la población, evidenciando así el papel central que los CDI juegan en el avance económico del país.

Otra característica importante es la protección legal de los activos de los inversores extranjeros. Estos inversores deben estar seguros de que no habrá cambios abruptos en las regulaciones fiscales. Tal garantía es indispensable para la mayoría de las decisiones de inversión. Este estudio permitirá determinar de qué manera se pueden adaptar los ECFTAs (Acuerdos de Facilitación de Comercio e Inversión Extranjera, por sus siglas en inglés) para que respondan a las necesidades de Ecuador, de forma que el país sea percibido como un destino con un entorno legal competitivo y seguro que favorezca la atracción de inversión extranjera directa.

Los hallazgos de este trabajo y sus recomendaciones servirán a quienes están a cargo de cambiar la política económica y fiscal de Ecuador. La correcta implementación del CDI es fundamental para asegurar la competitividad de Ecuador en el mercado de atracción de inversión extranjera directa. Este análisis empírico proporcionará los elementos necesarios para apoyar futuras decisiones basadas en evidencia.

Situación problemática

A pesar de los muchos esfuerzos realizados por Ecuador para atraer la inversión extranjera, entre ellos la suscripción de tratados internacionales destinada

a evitar la doble imposición, la Inversión Extranjera Directa no ha alcanzado los niveles previstos. A pesar de que existen acuerdos que buscan reducir los impuestos y brindar mayor seguridad legal a los inversionistas extranjeros, el capital ecuatoriano sigue sin moverse con fuerza hacia otras economías, sobre todo en sectores como energía, tecnología e infraestructura. Hasta el momento, los Acuerdos para Evitar la Doble Imposición no han logrado el impacto que se esperaba en cuanto a atraer inversión, y Ecuador continúa rezagado en competitividad económica frente a los países de la región con los que compite directamente.

Ecuador no ha podido captar inversión extranjera porque no existe una estabilidad política garantizada, así hay solamente proyectos a corto plazo y no se pueden hacer inversiones de largo plazo. A pesar de eso, el CDI tuvo la intención de atraer la inversión extranjera directa al Ecuador usando mecanismos de soberanía nacional blindando.

El país aún enfrenta problemas como el déficit fiscal y la desaceleración económica. A esto se suma que no continúa siendo catalogado como un país de fácil y seguro acceso para la inversión, lo cual incrementa significativamente el riesgo percibido al intentar captar nuevas inversiones en el país. Ecuador continúa siendo considerado un destino de alto riesgo por parte de los inversionistas internacionales. Esta percepción ha provocado reducción en la inversión extranjera directa respecto a otros países de la región. En contraste, naciones vecinas han aplicado políticas más estratégicas y efectivas para atraer capital, logrando posicionarse como opciones más seguras y rentables para los inversionistas (Adi Prawira, Kustiawan, & Anggraeni Vigim, 2022).

Un elemento adicional que empeora aún más la situación económica del país es la significativa disminución de los ingresos fiscales, lo cual tiene un impacto negativo considerable en la capacidad financiera del gobierno. Al proceder con la transferencia de la autoridad tributaria hacia el país donde realmente tiene su sede el inversionista, los Convenios de Doble Imposición (CDI) han reducido significativamente la capacidad de Ecuador para recaudar impuestos sobre los ingresos que son generados por las empresas extranjeras que operan dentro de su territorio nacional. Es posible que el país este depreciando recursos valiosos e

importantes para financiar proyectos de desarrollo para la edificación y manteniendo de infraestructura.

Este panorama ha impactado en la capacidad del gobierno para garantizar la provisión de servicios básicos para el bienestar de las familias, lo que ha creado una economía significativa para el país. En un país que se distingue por la presencia de varias necesidades sociales e infraestructurales, además de una gran dependencia de los ingresos tributarios para sostener y preservar el presupuesto gubernamental. (Boustati, 2022)

Al mismo tiempo, Ecuador enfrenta una serie de problemas y limitaciones estructurales que en conjunto afectan la competitividad del país a nivel internacional. Estas dificultades son tan elevadas que sobrepasarlas solo a partir de los Tratados de Doble Imposición (TDI) no es factible, debido a que existen políticas y medidas mucho más amplias que es necesario ejecutar para el posicionamiento del país en el contexto internacional. En caso de que estos tratados y convenios, en la mayoría de los casos, disminuyan la carga impositiva a los contribuyentes y proporcionen algún elemento de protección jurídica amigable al inversionista, aun así, existe una multitud de otras barreras que complican aún más el problema. Algunas de las barreras primordiales son la carencia de otros beneficios fiscales nacionales que atraigan a las empresas, la falta de cambios estructurales importantes en el sistema y el daño a la economía producto de deficiencias en la infraestructura.

Por esta razón, no solo los inversores analizan los incentivos fiscales, sino que se fijan en el estado del país, considerando su estabilidad económica y política, la facilidad para hacer negocios, y la calidad de la infraestructura y del capital humano. Lamentablemente, estos factores continúan representando obstáculos significativos que desincentivan la inversión extranjera.

Siempre hay margen de mejora en la gestión de los CDI en el Ecuador. Se ha evidenciado una falta importante de coordinación entre las instituciones encargadas de la supervisión de estos acuerdos, lo que ha dado lugar a algunos problemas en la ejecución y en el uso de los subsidios fiscales ofrecidos. Como consecuencia, ha sido perjudicial para los CDI en su rendición de cuentas y sus resultados, lo que complica mucho la situación a los inversionistas que requieren respuestas simples y directas sobre la densa normativa legal y tributaria que los rodea. En consecuencia, un gran

número de posibles inversores se ven inducidos a desviar su atención a otros mercados que le proporcionan una mayor tranquilidad y certidumbre respecto a la operación de su política fiscal.

Problema científico

¿Cómo impactan los convenios para evitar la doble imposición en la atracción de inversión extranjera al Ecuador y que factores limitan su efectividad?

Partiendo de la interrogante antes planteada se diseña el árbol del problema identificado.

Determinación del objeto de estudio de la investigación

Esta investigación se propone examinar a fondo los CDI que Ecuador celebra con países alrededor del mundo. De forma que, estos convenios pretenden que las entidades económicas y personas no paguen impuestos en dos países. Estos contratos y tratados son de gran relevancia porque son a los que posibilitan al país la adopción de comercio e inversiones exteriores. Por ello, estos convenios resultan fundamentales para la atracción de inversionistas y empresas extranjeras en el Ecuador, ya que garantizan un marco fiscal más transparente y predecible, además de reducir la carga tributaria para quienes desarrollan actividades económicas en el país.

Como parte de este proyecto analítico, se aspira a entender cómo los tratados fiscales incidieron en la Inversión Extranjera Directa (IED). Se estudia en qué forma dichos tratados están contribuyendo para que exista un mejor clima a nivel internacional respecto a la atracción de capitales externos. También en qué medida afecta a las jurisdicciones legales y fiscales del país y cómo estas condiciones determinan los movimientos de las inversiones extranjeras hacia Ecuador.

El campo de acción

La presente investigación se centra en realizar un análisis acerca de cómo los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) impacta en la inversión extranjera del país, evaluando la influencia que tiene en la viabilidad de establecerse en el Ecuador.

En este contexto se abordará los siguientes elementos:

1. **Impacto de los CDI en la inversión extranjera:** se realizará un análisis para conocer si las empresas internacionales obtienen mejores condiciones fiscales que en sus países de origen.
2. **Influencia de los CDI en la toma de decisiones de inversión:** Se analizará en qué medida la seguridad fiscal y jurídica proporcionada por estos convenios constituye un factor determinante para que Ecuador sea considerado un destino preferente de inversión extranjera directa.
3. **Efectos de los CDI en sectores estratégicos:** Se evaluará el impacto de estos acuerdos en el desarrollo de industrias clave, como energía, tecnología y manufactura. Entre otras.
4. **Relación entre los CDI y el crecimiento económico:** Se estudiará como estos convenios pueden contribuir al incremento del flujo de inversión extranjera directa y al crecimiento económico sostenible del país.
5. **Beneficios y desafíos de los CDI:** Se examinarán tanto las ventajas fiscales y económicas derivadas de estos acuerdos como los posibles desafíos asociados a su implementación y su impacto en la economía ecuatoriana.

Objetivo general

Evaluar de qué manera los Convenios para Evitar la Doble Imposición interfieren en el Ecuador para la captación de Inversión Extranjera Directa.

Objetivos específicos

- Revisar como los Convenios para Evitar la Doble Imposición en los últimos 5 años han repercutido en la llegada de Inversión Extranjera a Ecuador, teniendo en cuenta como referencia sectores estratégicos como el tecnológico, manufacturero y el energético.
- Comparar al Ecuador con la vivencia de países vecinos como Perú, Colombia y Chile con la finalidad de estudiar como estos acuerdos han incidido en sus economías y que medidas fiscales han adoptado para consolidar su capacidad de atracción de capital extranjero.
- Evaluar la interacción entre los incentivos tributarios y los CDI en el Ecuador, a partir de datos fiscales y entrevistas a empresas extranjeras, determinando el efecto de estas políticas sobre el alcance de los convenios.

- Examinar por qué los Acuerdos para Evitar la Doble Imposición (CDI) tienen un impacto limitado en la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador, realizando un análisis de documentos y aplicando encuestas a inversores extranjeros para evaluar determinantes como la inestabilidad política, deficiencias en la infraestructura, sistemas burocráticos engorrosos, que sin duda afectan la imagen del país como destino de inversión.

3.6 Pregunta de investigación

Una vez definido el problema científico planteado, se plantea la siguiente pregunta que da pie a esta investigación.

¿De qué manera impactan los acuerdos que buscan evitar la doble imposición, al momento de atraer inversión extranjera directa al Ecuador y que factores influyen en su efectividad?

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

El marco teórico proporcionado en esta investigación destaca los aspectos conceptuales necesarios que son cruciales para un análisis en profundidad de los impactos de los Acuerdos de Doble Imposición (BTA) en la Inversión Extranjera Directa (FDI) en Ecuador. Se llevará a cabo un estudio integral centrado en las teorías más relevantes e importantes que se relacionan con el tema de la doble imposición, junto con las medidas fiscales diseñadas para mitigar su impacto y hasta qué punto esas medidas afectan las decisiones de inversión de las empresas multinacionales. Esto es muy importante porque los CDI, y prácticamente todos los tratados de esa naturaleza, se consideran las herramientas primarias para fomentar la competitividad fiscal de un país y, posteriormente, aumentar la afluencia de capital extranjero, lo cual es muy importante para el crecimiento económico de Ecuador.

1.1. Estado del arte

Gutman, López y Ramos (2016) en su investigación evalúa las estrategias y acciones llevadas a cabo para atraer la inversión extranjera directa (IED) en Ecuador, comparándolas con las mejores prácticas internacionales, y sugerir recomendaciones políticas para mejorar el sistema de incentivos y regulaciones que fomentan y controlan la IED en el país. Este estudio adopta un enfoque cualitativo basado en un análisis detallado de los marcos regulatorios aplicables. ciertos informes mencionan la capacidad de Ecuador para atraer inversión extranjera directa, debido tanto a su estabilidad macroeconómica, a causa de su moneda que es el dólar estadounidense, así como a su capacidad de ofrecer oportunidades estratégicas en varios sectores que son estratégicos. Además de eso, también hay una tasa impositiva muy baja favorable sobre las ganancias de las corporaciones. También se ha invertido una cantidad considerable de recursos para mejorar la infraestructura básica y capacitar a la fuerza laboral para la inversión extranjera. Sin embargo, hay una fuerte disminución de la ventaja competitiva que el país tiene en la región.

El problema radica en múltiples aspectos estructurales que parecen ser permanentes, como la exportación y producción de petróleo, la escasa diversificación económica, el bajo crecimiento, el deficitario nivel de infraestructura y transporte, así como la existencia de un sistema financiero cuya solidez y fortaleza se pone en duda.

Pese a que Ecuador ha tratado de aplicar diferentes tipos de estímulos fiscales y financieros, estos no han generado el nivel esperado de atracción de inversión, según datos del periodo. La falta de adecuada desconcentración entre tantas entidades que deben participar, junto con el empleo muy restringido de los incentivos ya disponibles para los potenciales financiadores, explican, al principio, esto. Basados en la evidencia se hace énfasis en el hecho de que para atraer en forma significativa la Inversión Extranjera Directa (IED), resulta necesario provocar cambios integrales y profundos. Tales cambios, indudablemente, tendrían que y, en cierta medida, a estos problemas se les puede abordar, eliminar la simplificación que regularmente acompaña a los procesos y procedimientos de la burocracia que les da la bienvenida a los inversionistas.

Además, también es esencial prestar especial atención a crear incentivos atractivos que se extiendan a sectores estratégicos económicamente para el desarrollo del país. Por otro lado, debe haber una mejora en el grado de colaboración entre las diversas instituciones gubernamentales para que haya una acción coordinada más dirigida hacia el tema. Igualmente, la inversión que se busca debe tener como objetivo crear empleo y, al mismo tiempo, ayudar en la transferencia de tecnología y establecer fuertes relaciones productivas con la industria local para promover un crecimiento económico sostenible que beneficie a la comunidad.

En un contexto diferente, (Loor & Rivera, 2022), llevaron a cabo un estudio en el cual examinan detenidamente las principales limitaciones y obstáculos asociados a la Inversión Extranjera Directa (IED) que se presentaron en Ecuador a lo largo del periodo comprendido entre los años 2011 y 2020. El estudio actual utiliza métodos tanto descriptivos como explicativos y esto se traduce en realizar entrevistas con especialistas en el área de estudio.

(Caiza, 2018) realiza un análisis exhaustivo del marco legal existente que regula la inversión extranjera directa (IED) relacionada con proyectos de energía renovable en Ecuador. Se concentra en fuentes de energía no convencionales. Además, se considera cómo una inversión de este tipo podría ser muy importante para el avance y la promoción del desarrollo sostenible en el país en su conjunto. La metodología utilizada en este caso es, en algunos aspectos, cualitativa. Esta metodología se define como la revisión extensa de la legislación pertinente a nivel

nacional e internacional. También se consideran otras normas sobre control ambiental y fomento de la inversión extranjera directa (IED) en la actividad del dominicano.

Los hallazgos del estudio indican que Ecuador tiene serios problemas transinstitucionales y de política regulatoria que condicionan su inversión extranjera a estos factores, una contradicción en términos. El país por su parte avanza hacia procesos que, de tener éxito, podrían servir como catalizadores para la inversión en energía renovable, aunque todavía queda mucho por hacer.

La ausencia de un razonable sistema jurídico que regule la actividad del sector y el excesivo enfoque en los recursos no renovables disponibles en el país son algunos de los obstáculos más importantes. Estos factores limitan profundamente la posibilidad de desarrollar e implementar proyectos sostenibles y socialmente responsables.

El análisis de este informe concluye que, para promover un crecimiento más efectivo dentro del sector de la energía renovable, es necesario mejorar la seguridad legal existente y ofrecer incentivos más atractivos y favorables para aumentar la inversión extranjera directa (IED).

El estudio de (Castañeda Orozco, Chiquito Becerra , & Gil Ruiz , 2018) establece que, como en el caso de los Convenios de Doble Imposición Fiscal (CDI), el propósito esencial de los acuerdos es evitar la doble tributación de ingresos que se generan en un país extranjero y que son nadados a través de dos naciones. Esto puede ser nocivo para la inversión extranjera directa y para la competitividad internacional de las empresas colombianas. Sin embargo, se viene observando una serie de problemas en la ejecución de los tratados, de los cuales la gran mayoría se explica a partir de las profundas disparidades que existen entre los sistemas tributarios de los países contratantes. También hay problemas de evasión y elusión fiscal que dificultan el alcance de la efectividad de estos convenios. En este sentido, el análisis del documento revela que, aunque estas disposiciones orientadas a la eliminación de la doble tributación han tenido un efecto favorable en el clima inversionista en Colombia, se evidencia que hay una grave falta en la implementación de los tratados. Además, es necesario mejorar la integración de los diversos sistemas tributarios para evitar posibles abusos, así como asegurar que se implementen y apliquen de manera efectiva y eficiente.

1.2. Marco teórico

1.2.1. Teoría sobre la doble imposición

La teoría de la doble imposición trata un problema fiscal común que afecta a individuos y empresas que tienen que pagar impuestos sobre el mismo ingreso o activo en diferentes lugares. Relacionándolo con la historia, las personas enfrentaron este problema durante la Segunda Guerra Mundial y plantea serios problemas para la justicia económica y social (Suárez, 2018).

Tipos de doble imposición

Es importante diferenciar entre los conceptos centrales de doble imposición legal y económica. Esta distinción será útil para estudiar las consecuencias afectadas de cada tipo y los enfoques que podrían tomarse para solucionar cada uno.

La doble imposición legal se da cuando un solo ingreso es gravado al mismo tiempo en distintos países. En ocasiones tanto, empresas como individuos que mantienen un comercio internacional suelen tener estos problemas fiscales.

Esto lleva a examinar las restricciones jurisdiccionales sobre los ingresos extranjeros, un enfoque más técnico para analizar el concepto de doble imposición. El ejemplo clave para una mayor extrapolación es el siguiente. Cuando una persona, natural o jurídica, obtiene beneficios comerciales de un país extranjero, en lugar de remitir este pago de regreso a casa para su tributación, se le grava en el país extranjero donde se acumularon los beneficios. Ese impuesto obligacional se lleva a cabo dentro de la contabilidad de esos gastos. Sin embargo, después de haber pagado el impuesto en el país extranjero, tanto el individuo como la empresa deben enfrentar otra carga fiscal con respecto a las bases de la jurisdicción en la que residen.

Un caso muy recurrente que se presenta sobre este fenómeno de doble imposición se da particularmente en el contexto de los dividendos que se distribuyen a los socios accionistas de la compañía. En primer lugar, la empresa tiene que pagar impuestos sobre el beneficio que ella logra obtener por sus actividades, lo que será considerado como el primer escalón en la pirámide del sistema tributario. Posteriormente, en un tiempo posterior, cuando estas utilidades que son generadas se distribuyen entre los socios en forma de dividendos, estos socios están supeditados a tributar sobre esos mismos fondos que han percibido. Esto se traduce

a un segundo nivel de imposición sobre el ingreso original, y se considera que el dividendo se encuentra en lo que claramente se considera doble imposición fiscal. El fenómeno descrito representa una forma adicional de doble imposición, en la cual los mismos ingresos son sometidos nuevamente a tributación después de haber sido ya gravados previamente. Según la literatura especializada, esta situación se considera una de las distorsiones más perjudiciales para alcanzar una asignación eficiente de los recursos, ya que la aplicación repetida del impuesto disminuye la rentabilidad real de la inversión. Cuando la carga de impuestos se vuelve constante y elevada, suele desmotivar la entrega de dividendos a los accionistas. Al mismo tiempo, provoca que las empresas prefieran mantener el capital retenido, lo que limita la circulación de dinero en el mercado. Todo esto, en conjunto, puede terminar afectando el uso eficiente de los recursos dentro de la economía. (Jaque López, 2010)

Existen dos tipos de doble imposición que generan serios problemas tanto para los gobiernos como para las personas que deben cumplir con sus obligaciones tributarias. A pesar de ello, los contribuyentes procuran evitar la carga que implica pagar impuestos duplicados por los mismos ingresos, esperando que sus responsabilidades fiscales sean razonables y no repetitivas. Desde un punto de vista, los países buscan respaldar una recaudación justa y eficiente, gestionando que cada sujeto pasivo coopere conforme a su capacidad económica. En este aspecto, resulta esencial que los países trabajen de forma coordinada para reducir los efectos perjudiciales derivados de la doble imposición. Esto ayudaría en la formulación de un entorno empresarial más equilibrado y favorable, así como oportunidades de inversión en todo el mundo.

Efecto de la doble imposición en la economía global

El fenómeno de la doble imposición es contemporáneamente conocido en términos globales y a su vez, es uno con profundas repercusiones en la economía internacional. La situación se ve agravada con el avance de la globalización, en donde las barreras económicas se vuelven cada vez más difusas, permitiendo una mayor liberalización económica y en este caso, exacerbando el problema en cuestión. La recaudación de impuestos es fundamental para el funcionamiento de cualquier gobierno, sin embargo, la imposición de tributos en un rango tan amplio sobre la misma base de ingreso resulta en impactos negativos para las empresas y el flujo

internacional de capital y bienes. También, esta sobreimposición puede generar un efecto de desincentivación en la inversión extranjera directa y en el comercio internacional, dañando la competitividad mundial de las empresas (Jaque López, 2010).

Uno de los mayores efectos colaterales de la doble imposición, dentro de su impacto en la economía internacional, es la reducción en la circulación de inversión extranjera directa (IED). Las compañías multinacionales, a causa de la expansión vertical de estas mismas, se ven sujetas a esquemas de imposición fiscal por la obtención de ingresos dentro de más de una jurisdicción gravable, lo que les conlleva un alza significativa en sus costos operacionales. Este incremento en la carga tributaria genera una presión financiera adicional, ya que las empresas deben asumir impuestos que no pagarían si sus actividades estuvieran limitadas a un solo país. Como consecuencia, la doble imposición puede influir en las decisiones de inversión, llevando a las compañías a reconsiderar su expansión internacional y, en muchos casos, a evitar ingresar a nuevos mercados debido al riesgo fiscal percibido. Esto agrava significativamente la movilidad de capitales y puede, al final, representar una grave restricción para el crecimiento económico de los países inversionistas. Según (Paragon Lorenzo, 2013), la doble imposición sobre la renta de inversiones transfronterizas cuando un mismo ingreso es gravado en el país de origen y destino actúa como una barrera para el flujo de capital. Por ello, muchos países latinoamericanos han firmado convenios de doble imposición con el fin de facilitar los movimientos de inversión, ya que estos instrumentos buscan reducir la carga fiscal que enfrentan las multinacionales, mejorando así el clima para su expansión internacional.

Las consecuencias de la Doble Imposición no solo limitan la atracción de inversiones, sino que también influyen negativamente en el crecimiento económico y en el flujo del comercio internacional. Esta presión tributaria adicional disminuye su competitividad y genera distorsiones en el funcionamiento del mercado. En consecuencia, muchas compañías adoptan estrategias comerciales que, aunque habituales, terminan siendo sostenidas de forma indirecta por otros sectores económicos. Como resultado, la doble imposición genera una barrera para el comercio exterior, limitando el desarrollo y la expansión de negocios en el ámbito internacional. Las empresas que ejecutan en escenarios globales se ven forzadas a

enfrentar múltiples regímenes fiscales conjuntamente, lo que puede entorpecer tanto sus procesos de producción como su capacidad para distribuir bienes en el exterior. Esto se debe a que no tienen que afrontar la carga y las complicaciones de ser gravadas por más de un país a la vez, lo que complica sus estructuras de costos y la medida en que pueden competir efectivamente a nivel internacional se reduce tremendamente. En algunos casos, grandes corporaciones multinacionales que son cruciales y centrales para el comercio mundial pueden verse obligadas a aumentar el precio de sus bienes. Si lo hacen, será para compensar la carga costosa que tienen que asumir debido a la tributación adicional. Tales aumentos de precios pueden reducir la competitividad de los bienes y servicios que ofrecen en muchos mercados internacionales (Govaere Vicarioli, 2024).

Un tema adicional que no se puede dejar de lado al hablar de los efectos de la doble imposición en la economía mundial es el freno que representa para que las personas se trasladen de un país a otro. Este es un problema que debe tomarse en serio. Los profesionales y trabajadores que viajan al extranjero para ejercer su actividad económica se enfrentan al inconveniente de que pueden ser obligados a pagar impuestos dos veces por los mismos ingresos.

Junto a este desafío financiero, existe el problema de que las empresas que son dependientes en la movilidad internacional de su talento, a nivel, regional o nacional, pueden presentar gran dificultad en la atracción y retención de profesionales de diversos lados del mundo. La doble imposición en este caso puede afectar la gran movilidad de los empleados en varias jurisdicciones, haciendo competencia en el mercado internacional muy difícil (Montiel Morales, 2020).

Mecanismos para evitar la doble imposición

Actualmente es muy común que individuos produzcan ganancias en otros países, lo que puede provocar dificultades relacionadas con la doble imposición. Para prevenir que se transforme en una carga impositiva, se han determinados mecanismos destinados a mitigar la circunstancia. Entre los instrumentos más reconocidos y eficaces que se utilizan en la planificación tributaria internacional están los tratados para evitar la doble imposición, así como el uso de créditos fiscales y las exenciones de impuestos.

Convenios para evitar la doble imposición (CDI).

Los convenios para evitar la doble imposición son, sin duda, uno de los instrumentos más importantes y universalmente conocidos en la materia de tributación de ingresos de personas o entidades que desarrollan actividades económicas en más de un país. Estos tratados de colaboración internacional buscan evitar que un mismo ingreso sea gravado por impuestos en más de una jurisdicción, una de las características más comunes en los escenarios de comercio internacional. Según (Barrientos Quezada & Medina Bermejo, 2024), para la mayoría de los países es importante evitar la doble imposición porque esta supone trabas al libre flujo comercial internacional y al movimiento de la inversión extranjera.

Al adjudicar el "derecho a gravar" ciertos ingresos, estos convenios garantizan que tanto ciudadanos como empresas no enfrenten discriminación fiscal, mejorando las condiciones para la inversión y el empleo transfronterizo, según (Castañeda Orozco, Chiquito Becerra, & Gil Ruiz, 2018).

Los CDI, por su parte, contribuyen de forma sustancial al desarrollo del comercio y la inversión internacional. Al establecer de manera precisa y detallada las regulaciones sobre la tributación de ingresos, brindan el resguardo legal necesario a las empresas e inversionistas para poder operar y dirigirse a nuevos mercados sin encontrar barreras fiscales restrictivas que fuerzan el crecimiento debido a altas tasas impositivas (Gurinovich, Lapina, & Ivanov, 2020).

Los CDI fomentan la colaboración internacional para combatir la evasión fiscal como otro de sus beneficios. Muchas de estas normas incorporan disposiciones que permiten a las autoridades fiscales de las partes involucradas intercambiar información, facilitando así la aplicación equitativa de las obligaciones fiscales y asegurando que los fondos no declarados no queden sin control en ninguna de las naciones.

Créditos fiscales y extensiones.

Uno de los métodos más habituales para abordar el problema de la doble imposición es mediante deducciones y créditos fiscales. Estos instrumentos se usan tanto en la falta de convenios tributarios como para optimizar los que ya están en vigor. Su meta es prevenir que algunos contribuyentes no realicen el correcto uso del sistema fiscal y seguido de garantizar que a pesar de que las compañías o individuos

llevan a cabo operaciones en varios países, el momento total de impuestos que deben tributar este apropiadamente regulado. Su funcionamiento es simple: si una persona o empresa residente en otro país ha pagado impuestos en una jurisdicción extranjera. El país de residencia le otorgara un crédito equivalente al monto tributado en el exterior. En otras palabras, el pago que deben hacer en su país de origen se compensa con dicho crédito. (Nikitin, 2023).

Las exenciones fiscales son otra forma de evitar la doble imposición. El país de residencia del contribuyente renuncia completamente a la imposición de impuestos sobre los ingresos obtenidos en el extranjero con este método. En otras palabras, cuando una persona o empresa ya ha pagado impuestos en el país donde generó sus ingresos, su país de residencia no exige una segunda tributación sobre esos mismos ingresos (Saptono, Cunis, & Sitorus, 2021). Con el fin de evitar pagar impuestos dos veces, tanto el crédito fiscal como las exenciones representan alternativas viables, cada una con características particulares. El crédito fiscal, por ejemplo, permite al país de origen cobrar impuestos sobre los ingresos percibidos por sus residentes en el exterior, pero con una deducción proporcional que corresponde a los impuestos cancelados en otra jurisdicción. No obstante, esta solución puede ser insuficiente en situaciones de sobrecarga tributaria en el exterior, causando un impacto fiscal para el contribuyente. En cambio, las exenciones presentan una solución más exhaustiva al liberar a los residentes de pagar impuestos sobre los ingresos obtenidos fuera de su país, aunque esto implica que el país de residencia renuncia a gravar esos ingresos, lo cual podría no ser óptimo para economías que dependen de los impuestos sobre la renta global (Baratashvili & Pharsenadze, 2018).

1.2.2. Tratados internacionales

Concepto y clasificación de los tratados internacionales en el derecho económico.

Los tratados internacionales son convenios jurídicos que se celebran entre dos o más estados y entre estados y organismos internacionales, para regular las relaciones en comercio, seguridad, derechos humanos y otras áreas que sean de interés común para las partes. En el contexto de las relaciones de orden internacional, estos convenios han ido avanzando hasta convertirse documentalmente en la más importante posibilidad de alcanzar la adopción de orden y el desarrollo de las

relaciones de economía internacional, particularmente en un mundo crecientemente globalizado. A través de estos acuerdos, los estados se comprometen a brindar jurídicamente condiciones adecuadas y económicas estables que permitan el desarrollo de la inversión exterior, lo cual, a su vez, impulsa el crecimiento en el país. (Salacuse Jeswald, 2021)

Otra manera de clasificar los tratados es de acuerdo con la intención que sirvieron para crearlos. Por ejemplo, los tratados de inversión tienen como objetivo la inclusión de provisiones sobre la expropiación y repatriación de beneficios. Esta afluencia de inversiones ayuda a aumentar el nivel de crecimiento económico y, por lo tanto, facilita el movimiento de capital financiero hacia los países que son signatarios del acuerdo. (Kopti, 2022)

Una manera de clasificar los tratados es por sus finalidades, que permiten crear tipos específicos. Por ejemplo, los tratados de inversión están dirigidos a proteger la inversión extranjera y contienen cláusulas de expropiación y repatriación de utilidades. Esto eleva la protección de la inversión, que, por consiguiente, incrementa la corriente de inversión hacia los países signatarios. (Kun Chol, 2023)

Los tratados fiscales internacionales son celebrados entre naciones con la intención de eliminar tributos o impuestos internacionales para fomentar la inversión extranjera. Tratan de concentrar la autoridad tributaria que puede gravar un determinado tipo de ingreso en una sola jurisdicción. Estos acuerdos son un elemento esencial en el ámbito económico, dado que definen un marco regulatorio apropiado que fomenta una cooperación estrecha entre los países e incrementa la economía. Esto optimiza la eficiencia tributaria mundial y estimula la inversión de capital entre países.

En cuanto a los acuerdos bilaterales y multilaterales vinculados a la inversión, (Ranjan, 2019) destaca que los Tratados Bilaterales de Inversión definen marcos regulatorios híbridos que ofrecen protección a los inversores, equilibrando el derecho del Estado a regular con garantías para el flujo de capital en condiciones seguros.

Principios generales de los tratados internacionales para la inversión extranjera.

De los tratados y convenios internacionales que tratan sobre la inversión extranjera directa, el mayor énfasis recae en la creación de condiciones seguras y

confiables que incrementen la inversión disponible. De los acuerdos bipartitas, uno de los principios más relevantes es el de trato justo y equitativo al inversor, que, como su nombre lo indica, proporciona defensa al reconocer que los derechos e intereses de los inversores tienen que ser cautelados. Este principio impone al país receptor la responsabilidad de mantener políticas claras y coherentes sin cambios arbitrarios que puedan afectar negativamente el avance de las inversiones (Kurtz, 2020).

Otro aspecto fundamental que es importante es el principio de no discriminación, que se evidencia en la cláusula de nación más favorecida y la cláusula de trato nacional. La primera asegura que los inversionistas extranjeros son tratados de igual manera que los inversionistas de cualquier otro país, mientras que la última garantiza que los inversionistas extranjeros en igualdad de condiciones sean tratados de la misma manera que los inversionistas nacionales. Esto fomenta una competencia saludable y alienta la inversión (Vaccaro-Incisa, 2019).

Los convenios también aseguran la no expropiación de los bienes o derechos invertidos en un país sin el pago de una compensación justa. En este sentido, en caso de que un Estado desee expropiar una inversión extranjera, debe hacerse en función del interés público, con arreglo a la ley y con el pago de una indemnización suficiente. Da la confianza a los inversionistas que sus recursos no serán expropiados de manera caprichosa y sin razón válida, lo que propicia un clima de inversión seguro.

La cesión de ganancias, como la remesa de utilidades, es libre y sin limitaciones, por escala, tiempo y forma. Esto da la posibilidad implementar más posesiones, aumentando la posibilidad de inversión internacional en el país en cuestión.

Estos principios y reglas son, por cierto, el motivo del incremento permanente de una gran cantidad de conflictos internacionales entre capitalistas, así como entre las mismas empresas. El arbitraje internacional es la última y más efectiva instancia a la que recurre el inversionista cuando existen conflictos (Kopti, 2022).

Impacto de los tratados para evitar la doble imposición en la economía global.

Los convenios de no doble imposición son unas de las cosas más relevantes que existen en el comercio internacional ya que eliminan la carga impositiva adicional que se tiene respecto a los ingresos obtenidos de otras naciones, creando así un

aumento en el comercio y el flujo de inversión. En la actualidad, una de las restricciones más serias al dinamismo empresarial es la posibilidad que tiene un empresario o un inversor de ser gravado por más de una jurisdicción en relación con los mismos ingresos, lo que puede desincentivar las actividades comerciales o de inversión (Basir Shah Ahmed & Mohd Giafri, 2015).

Estos acuerdos promueven la inversión al reducir la carga impositiva sobre dividendos, interés y regalías, lo que permite a los inversionistas maximizar sus ganancias. Además, esta reducción tributaria facilita la reinversión del capital en los países receptores, impulsando así el crecimiento económico y el desarrollo sostenible en dichas jurisdicciones. Esto ayuda al desarrollo económico del país mientras aumenta la inversión extranjera. Los acuerdos para la prevención de la doble imposición son herramientas fundamentales para lograr una economía mundial más eficiente y estable. La certeza y seguridad económica que estos acuerdos otorgan son favorables no solo para los inversores, sino también para los países firmantes, ya que los hacen más atractivos y seguros para la inversión extranjera (Trepelkov, Tonino, & Halka, 2013).

Proceso de negociación y ratificación de tratados internacionales en Ecuador.

Los tratados internacionales se firman basados en un marco legal que prescribe un orden particular de actividades e incluye ciertas agencias. Por ejemplo, el Departamento de Asuntos Exteriores, junto con otras agencias, estudia las cláusulas de las estrategias relacionadas con tratados sobre comercio, economía y cooperación social (Sanz, 2020). En esta etapa, se realizan verificaciones de alineación con respecto a las prioridades estipuladas para asegurar que las cláusulas de salvaguarda, al menos, defiendan los intereses del estado en la arena internacional.

Los acuerdos internacionales propuestos son sometidos a una etapa inicial de negociación, donde se elabora el texto del acuerdo. Una vez que el tratado en cuestión ha sido redactado y aprobado, tiene que ser validado a través de un proceso interno del gobierno, con el apoyo de técnicos y otros organismos que, examinan la sus implicaciones legales y su viabilidad (Cevallos, 2020). Este procedimiento permite posteriormente al estado ecuatoriano examinar y evaluar los impactos positivos y negativos que el tratado le otorga, así como prestar atención a los cambios que

podieran perjudicar la legislación nacional antes de que sean sometidos a la Asamblea Nacional para ser ratificados.

Posteriormente la Constitución de Ecuador establece que la Asamblea Nacional revise y ratifique tratados que incluyan de soberanía, territorio, o integración económica, asegurando que no contradigan los textos constitucionales (Preusser, 2023). Los legisladores en este caso pueden aceptar, rechazar o proponer modificaciones al tratado e incluso en algunas ocasiones establecer reservas para resguardar objetivos que se consideran estratégicos para el país.

Para integrar plenamente un tratado al sistema jurídico, se requiere a veces la creación de normativas específicas que permitan su implementación eficaz y eviten conflictos normativos (Cárdenas, 2020). Este paso es crucial para alinear las leyes nacionales con los compromisos asumidos en el tratado, asegurando coherencia en su aplicación dentro del marco jurídico ecuatoriano.

1.2.3. El rol de los tratados internacionales en la inversión extranjera

El rol de los tratados internacionales en la atracción de inversión extranjera.

Los tratados internacionales contribuyen a la creación de un entorno fiscal estable y predecible que mejora la facilidad de hacer negocios al asegurar a los inversores que no serán gravados en más de dos países por el mismo ingreso (Shah & Qayyum, 2015).

Aparte de la reducción de la imposición, estos tratados contienen incentivos específicos que mejoran la competitividad de los países firmantes en el mercado internacional. Estos incentivos incluyen exenciones fiscales sobre beneficios o ingresos repatriados, lo que aumenta la tasa de retorno de las inversiones y convierte al país anfitrión en un destino de inversión extranjera más atractivo. Estos tratados son conocidos por aumentar el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) porque ofrecen un sistema fiscal estable y fácil de entender (Castillo-Murciego & López-Laborda, 2019), sistemas claros a seguir.

De la misma manera, los convenios internacionales proporcionan barreras legales efectivas para los fondos extranjeros al protegerlos de abuso sistemático por parte de los gobiernos. Estos acuerdos como mínimo brindan protecciones construidas para resguardar de los peligros como la expropiación sin indemnización.

La incorporación de tales cláusulas aumenta la confianza del inversionista y resulta en la elaboración de un marco legal adecuado para la inversión. (Petkova, Stasio, & Zagler, 2018)

De los tratados, el que posiblemente resulte más valioso es la certeza en el ordenamiento jurídico que ofrecen, especialmente en ciertos emergentes que pudieran tener un estado de derecho débil. Tales tratados son creados con el propósito de tener una guía que sea clara y coherente; en consecuencia, brindan estabilidad a la economía a largo plazo, lo que resulta ser de gran provecho para las empresas que deseen establecerse en un entorno de alta regulación. Esta previsibilidad fomenta la inversión en sectores estratégicos y de alto valor agregado, mejorando el desarrollo económico del país anfitrión (Adi Prawira, Kustiawan, & Anggraeni Vigim, 2022).

Además, los tratados facilitan la cooperación fiscal y la transparencia entre los signatarios de los tratados que reducen los riesgos de evasión y arbitraje fiscales. Esta confianza facilita la resolución de disputas fiscales, lo que ayuda a los gobiernos a recaudar más ingresos fiscales y al mismo tiempo crea un entorno de inversión más seguro para los inversionistas, libre de cargas fiscales imprevistas (Stratilatova, Ahmadeev, Golubcova, & Agapova, 2021).

Incentivos fiscales en los tratados internacionales como motor de la inversión extranjera.

Los convenios que eliminan la doble tributación ofrecen a los inversionistas un nivel importante de certeza y anticipación al suprimir las barreras impositivas y garantizar que los rendimientos generados en el país anfitrión no sean sometidos a un segundo gravamen en el país de origen. Todo esto produce una mejor movilidad del capital y, a su vez, disminuye la carga impositiva que los países receptores imponen a las corporaciones, lo que incrementa el rendimiento de la inversión y la competitividad fiscal (Azémar & Dharmapala, 2019).

El nivel de cooperación que estos convenios permiten entre sus signatarios, además de aumentar la confianza de los inversionistas, contribuye a estabilizar la economía en el mediano y largo plazo. La existencia de normas jurídicas que regulan la cooperación supranacional, así como el intercambio de información entre jurisdicciones ayuda a controlar la evasión fiscal, fomentando la competencia entre

los gobiernos que buscan mantener ingresos suficientes para no perder su apelativo como destinos de inversión extranjera. (Edwards & Newton, 2016)

Para las economías en desarrollo, los convenios internacionales sobre doble imposición y planificación fiscal permiten la deducción de impuestos sobre las ganancias obtenidas en el extranjero, lo cual es ventajoso. Generalmente en países en vías de desarrollo se quiere captar inversión en áreas estratégicas como la infraestructura y la tecnología. Por lo tanto, los tratados de doble imposición funcionan como estímulos a la inversión porque se les asocia a un riesgo menor de cambios drásticos e impredecibles en la política fiscal. Por lo que estos tratados no solo mejoran la seguridad para la inversión, sino que también promueven el progreso económico y tecnológico en los países que los aceptan (Vybíhal, 2015).

Los tratados internacionales que brindan incentivos fiscales son considerados herramientas cruciales para atraer inversión extranjera debido a que optimizan el entorno fiscal al eliminar o reducir la doble imposición, brindándoles un mejor contexto tributario. Una vez más, hacen que las empresas multinacionales operen con mayor seguridad sobre lo que tienen que pagar en impuestos, lo cual disminuye las restricciones tributarias y permite que el capital fluya de manera más efectiva entre los países. Todo esto permite que el inversionista tenga más confianza en la estabilidad de sus ingresos y los inmejorables de sus operaciones (Azémar & Dharmapala, 2019).

Si consideramos los beneficios fiscales incluidos dentro de los tratados internacionales, la competitividad de las economías se ve favorecida al reducirse los impuestos aplicados a las ganancias repatriadas, lo cual incrementa la rentabilidad y hace más atractivo invertir para aquellas empresas que buscan mejorar sus márgenes operativos. Este impacto se nota aún más en aquellos sectores que necesitan grandes inversiones de capital, donde es clave manejar bien los costos al mismo tiempo que buscan expandirse en los mercados internacionales. (Polezharova & Berberov, 2019).

Las políticas tributarias también tienen un impacto importante en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Cuando se reduce la carga de impuestos, estas empresas pueden crecer sin sentir tanta presión, lo que les permite adaptarse mejor cuando buscan entrar a nuevos mercados. Como mencionan (Mosquera Valderrama

& Balharová, 2021), los acuerdos fiscales no son solo una ventaja para las grandes multinacionales; también benefician a los emprendedores locales, quienes pueden aprovechar estos regímenes más simples para incorporarse a la economía regional, pagando menos impuestos en las primeras etapas de su negocio.

Un entorno en el que los tratos bilaterales marcan el estándar tiende a proyectar la imagen de una jurisdicción que cuida a sus inversores; las percepciones de estabilidad, por cierto, no son accidentales sino el producto directo de reglas que rara vez varían de un ejercicio a otro. En consecuencia, sostiene (Sidelynkova, 2022) el riesgo fiscal se aplanan y los gobiernos pueden ofrecer pautas tributarias constantes, lo cual por sí mismo cultiva relaciones de mayor duración entre el capital foráneo y el país que lo acoge.

Seguridad jurídica y protección del inversionista en tratados internacionales.

Los tratados internacionales funcionan como salvaguardias jurídicas para los inversionistas que operan fuera de sus fronteras. Mediante compromisos multilaterales o bilaterales, esos convenios aseguran que el capital desplazado no quede a merced de decisiones arbitrarias en países anfitriones. La garantía y la consistencia que ofrecen estos acuerdos son vitales para tomar decisiones de inversión porque previenen cambios bruscos en las condiciones previamente acordadas. En este sentido, los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) crean un marco regulatorio que aumenta la confianza del inversor mientras disminuye la intervención gubernamental arbitraria (Salacuse, 2010).

Una de las cuestiones más importantes en estos acuerdos es la protección contra la expropiación arbitraria, en sectores con alta inversión como infraestructura, esta garantía se vuelve crucial porque los inversionistas necesitan un mayor grado de seguridad jurídica para poder invertir a largo plazo (Scharaw, 2018).

Los acuerdos multilaterales suelen incorporar cláusulas de arbitraje internacional como método predeterminado de solución de controversias. Dicha disposición permite al inversor perseguir su reclamación en un foro especializado, evitando así los tribunales del Estado receptor que a veces se perciben como sesgados o lentos. La existencia de tales dispositivos extrínsecos promete un camino de procesamiento que, a primera vista, parece más neutral y menos local que atado a influencias locales. Este enfoque mejora la confianza del inversor en la protección

garantizada de sus derechos con respecto a la resolución de conflictos respetuosa (Khatidze, 2020).

Aún más, estas regulaciones tienen disposiciones de trato justo donde el estado receptor debe adherirse a la transparencia y proteger los derechos de los inversores de manera imparcial y no discriminatoria. Este sistema ayuda a garantizar que haya competencia justa, así como protección legal relevante para la inversión extranjera. (Reinisch & Schreuer, 2020)

La protección legal ofrecida por estos tratados fortalece la posición internacional del país porque demuestra el compromiso del país hacia la protección de los derechos de propiedad. Tales garantías mejoran aún más la reputación del país como un destino de inversión internacional confiable, lo que a su vez ayuda a atraer proyectos adicionales y mejora la competitividad del país en el mercado global. (Howse, 2019)

Los mercados emergentes concentran más la atención de los tratados dada la falta de un sistema legal sofisticado y la inestabilidad política. La certeza y el orden que se brinda a estos tratados resulta indispensable para resguardar la confianza de los inversores y facilitar el entorno que se requiere para lograr un crecimiento económico sostenido

Estabilidad y previsibilidad normativa como factor atractivo en los tratados internacionales.

La estabilidad y previsibilidad de las legislaciones constituye uno de los aspectos tratados a nivel internacional, puesto que facilita la captación de inversiones extranjeras al garantizar a los inversores que no se realizaran grandes cambios en las políticas comerciales y fiscales del país, haciendo que la ejecución de los planes operativos y financieros de las empresas resulte más sencilla y confiable, lo que incrementa inversión minimizando los riesgos derivados de los cambios de políticas internas (Kastratović & Bjelić, 2023).

En este sentido la estabilidad permite a las empresas a formular sus costos sin miedo a sufrir agresivos recortes en sus márgenes de ganancia facilitando de esta manera implementar medidas realmente sostenibles para ofrecer productos y servicios al mercado (Brauner, 2020).

De igual manera, la previsibilidad se aplica también a las regulaciones comerciales, ya que los tratados internacionales suelen fomentar el intercambio libre de bienes y servicios, así como el movimiento sin obstáculos del capital entre los países que suscriben dichos acuerdos. Este tipo de herramientas son fundamentales para eliminar barreras como aranceles, impuestos de aduana y otras trabas que dificultan el comercio y la inversión. Además, al crear un ambiente más estable, representan una gran ventaja para las empresas que quieren entrar a mercados internacionales, ya que les permite calcular de forma más precisa los costos de operar en esos países y planificar mejor sus estrategias. (Gaukrodger, 2021)

Además, estos acuerdos aseguran que los inversores extranjeros tengan el derecho a competir en las mismas condiciones que las empresas locales, sin favoritismo regulatorio desproporcionado. Al establecer un marco normativo claro y con mecanismos legales efectivamente vinculantes, se sostiene una competencia equitativa y se fortalece la confianza de los inversores, ya que sus derechos quedan protegidos dentro de un sistema jurídico previsible (Johnson, Sachs, & Merrill, 2018).

En el contexto de la atracción de capital extranjero, contar con una base normativa clara y estable es determinante. En este sentido, los convenios para evitar la doble imposición no solo ofrecen protección frente a cargas tributarias duplicadas, sino que también proporcionan un marco de seguridad jurídica que respalda la planificación de inversiones a largo plazo. Además, los procesos establecidos para su revisión periódica refuerzan la confianza de los inversionistas al garantizar que estos acuerdos se mantengan actualizados y alineados con las dinámicas económicas internacionales.

Estos procedimientos facilitan las modificaciones pactadas en la normativa y no causan alteraciones bruscas en el marco regulatorio, resguardando de esta manera a los inversores de alteraciones impulsivas que podrían poner en riesgo sus operaciones. (Černič Lam & Ünvär, 2019). En este contexto, los acuerdos de inversión promueven una modificación regulatoria proactiva que satisface las demandas de los países contratantes, al mismo tiempo que ofrecen un nivel de seguridad a los inversores en un ambiente global. (Cheng, 2021)

Los tratados internacionales incluyen compromisos de transparencia en la implementación de políticas, los cuales, junto con sistemas de responsabilidad,

refuerzan la estabilidad legal al exigir las publicaciones inmediatas de leyes, regulaciones y procedimientos relevantes (Naciones Unidas, 2012) . Esto garantiza que cualquier cambio en las políticas fiscales o comerciales será comunicado de manera previa, permitiendo a los inversores prever y reaccionar estratégicamente. Estas disposiciones reducen el riesgo regulatorio en el comercio internacional y fomentan una inversión duradera, resguardando adecuadamente los derechos y obligaciones de los inversores

Mecanismos de solución de controversias en los tratados internacionales.

Los sistemas para resolver disputas que surgen de tratados internacionales son importantes para proteger los derechos del inversor extranjero y generar confianza en el estado anfitrión. A tal fin, el arbitraje internacional ofrece un medio distintivo y eficiente de resolución de disputas porque no utiliza los tribunales locales que, como regla general, son considerados por los inversores como sesgados y disfuncionales.

Este sistema resulta apropiado para garantizar la ausencia de politización en el manejo de la disputa, permitiendo su resolución objetiva. La disponibilidad de sistemas de arbitraje internacional incrementa el nivel de certeza y la ausencia de secretos respecto a las condiciones en que se realizaría la inversión, mejorando en consecuencia, la confianza de los inversionistas respecto a la estabilidad y seguridad del país anfitrión. (Černič Lam & Ünvär, 2019)

Por medio de la designación de un tribunal de arbitraje se puede constituir un tribunal con expertos en derecho internacional que son doctores, logrando así que cada una de las partes tenga las mismas oportunidades para exponer y defender sus reivindicaciones, lo que es favorable para la justicia y la equidad. Esto no sólo aumenta la credibilidad en la solución de las controversias, sino que también permite a los Estados y a los inversionistas tener el fundamento de que sus inversiones no se verán afectadas por riesgos desconocidos o intervenciones indebidas. (Cheng, 2021)

El arbitraje internacional es valorado precisamente por lo rápido que se lleva a cabo en comparación con los sistemas judiciales, lo cual es relevante en el campo comercial en el que el tiempo se vuelve un sentido crítico. En comparación con muchos otros procedimientos judiciales, los cuales suelen ser lentos y costosos, el arbitraje es un mecanismo que resulta más ágil y permite a las empresas continuar

con sus operaciones sin problemas. Esta celeridad en la resolución de disputas es financieramente sumamente valiosa para los inversionistas comerciales internacionales, quienes consideran la eficiencia procesal como la base para sustentar su supremacía competitiva. (Razumnova & Migaleva, 2020).

Una de las razones más sorprendentes del arbitraje es su flexibilidad. La facilidad con que las partes pueden decidir la sede del proceso y las leyes que van a regir en su desarrollo esquematiza al conflicto a las particularidades de cada caso. Eligiendo una sede neutral y un marco legal, en especial dentro de los arbitrajes internacionales donde hay gran diversidad cultural y legal, permiten aumentar la sensación de justicia y control. Esta flexibilidad les permite a los inversionistas asegurar que el arbitraje se dirija de forma imparcial, por lo que la confianza en la resolución de sus conflictos se hace más fuerte. (Truger, 2020).

Para otorgar confianza jurídica a los inversionistas internacionales, los mecanismos para la resolución de disputas como el arbitraje internacional son cruciales para los inversionistas ya que les permite solucionar conflictos de forma expedita y neutral sin tener que acudir a un tribunal local. Estos a veces son vistos como pro-gobierno o poco funcionales. Esta efectividad y neutralidad en el arbitraje hace posible contar con un clima de inversión que sorprendentemente le da la oportunidad al inversor a proteger sus derechos de forma eficiente.

Impacto de los tratados de doble imposición en la competitividad internacional.

Los tratados de doble imposición resultan importantes para la competitividad internacional de las naciones, porque permiten el establecimiento de un régimen fiscal que reduce o elimina la doble imposición de la renta obtenida en el extranjero, favoreciendo en especial a los países en vías de desarrollo al elevar la importancia de la inversión extranjera directa (IED) a través de incentivos fiscales que reducen la carga tributaria sobre los ingresos de los inversionistas (Basir Shah Ahmed & Mohd Giafri, 2015).

Estos tratados también mejoran la rentabilidad de las empresas mediante beneficios fiscales, como tasas reducidas sobre dividendos, intereses y regalías, permitiendo a los inversionistas proyectar con mayor precisión sus retornos y favorecer la expansión de actividades en el país receptor (Castillo-Murciego & López-Laborda, 2019). Además, la transparencia y estabilidad que ofrecen los tratados

consolidan la imagen del país como un destino confiable y atractivo para proyectos de gran escala, lo cual es valorado especialmente en contextos globales de constante cambio (Petkova, Stasio, & Zagler, 2018).

Para incrementar el intercambio e inversión fiscal entre los Estados, es importante tener una cooperación fiscal que se enfoque en reducir la evasión. En esta confianza compartida radica el gran valor que tienen para los inversionistas las reglas claras en el intercambio de bienes y servicios y la garantizada estabilidad en las reglas fiscales para sus planes a largo plazo (Adi Prawira, Kustiawan, & Anggraeni Vigim, 2022). En estas economías, la posibilidad de realizar la inversión en sectores estratégicos con el desarrollo de infraestructura y tecnología, gracias a impuestos más bajos, impulsan el crecimiento económico (Boustati, 2022).

La seguridad jurídica es otro aspecto clave de los tratados, ya que garantiza que los derechos de los inversores estén protegidos contra expropiaciones arbitrarias y se les proporcionan mecanismos de compensación adecuada y la repatriación de beneficios. Además, también incorporan sistemas para la resolución de disputas, como el arbitraje internacional, que ofrecen una solución objetiva y rápida a los conflictos sin recurrir a los tribunales locales que, en ocasiones, se consideran parcializados a favor del Estado (Hathout, Abdul Rahman, & Noe, 2020).

En resumen, este primer capítulo ha permitido entender con mayor profundidad que los convenios para evitar la doble imposición no son simples marcos legales o figuras técnicas; son instrumentos clave que pueden abrir puertas a nuevas oportunidades de inversión, crear empleo y promover un entorno económico más justo y competitivo, especialmente en contextos como el ecuatoriano es así que la doble imposición representa un reto complejo que va más allá de lo tributario repercutiendo de forma concreta en las decisiones de inversión empresarial y en el desarrollo económico de los países. Además de las disposiciones legales y los indicadores financieros, estos acuerdos tienen un impacto directo en la vida de las personas, las dinámicas de mercado y las posibilidades de crecimiento de las empresas, al facilitar un entorno donde las reglas del juego son claras, estables y propicias para el desarrollo sostenido de la economía nacional.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de investigación

La investigación utilizó un enfoque mixto al combinar estrategias cualitativas y cuantitativas para cumplir con los objetivos propuestos. Este método de investigación de tipo multidisciplinar permite abordar con facilidad conceptos complejos, como el impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) en la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Ecuador. La investigación cualitativa comprendió saberes desde el capital contable y de inversión, esto es a nivel opinativo, sobre cómo las reformas fiscales impactaron su campo. En la parte cuantitativa se efectuó un análisis pormenorizado sobre los avances en la IED en diferentes sectores. Así, se logró construir un modelo que explique a cabalidad los impactos de los CDI en la economía ecuatoriana.

2.2. Enfoque de la investigación

La metodología adoptada fue descriptiva, dado el interés fue observar, analizar y narrar las variables fiscales y su impacto en la atracción de la IED. Este tipo de investigación fue correcta porque era necesario relatar con detalle los componentes de los CDI y los efectos que estos generaron sobre la administración financiera de las empresas extranjeras en funcionamiento en Ecuador. Con este enfoque se logró entender cuáles eran las tendencias y los patrones que se estaban configurando acerca de la IED, lo cual facilitó una interpretación más clara sobre el impacto que estas reformas tuvieron en la sostenibilidad económica.

2.3. Métodos de investigación

Para el cumplimiento de los objetivos se emplearon los siguientes métodos:

Método analítico-sintético: Este método ayudó a completar un extenso estudio sobre las otras variables relacionadas con los CDI y sus efectos en la IED en Ecuador. Cada factor fue analizado en aislamiento para capturar atributos específicos, después de lo cual todos estos elementos se reunieron para narrar cómo los CDI contribuyeron al desarrollo de la inversión extranjera

Método inductivo: La información obtenida a partir de encuestas y entrevistas se analizó utilizando un proceso de análisis inductivo. Este método en particular permitió vislumbrar como los multinacionales seleccionaban regiones en función de los patrones de información que eran recopilados a partir de las reformas fiscales. De esta manera, fue posible establecer vínculos importantes entre los CDI y la estructura arquitectónica financiera de las empresas y así sacar conclusiones a partir de datos particulares.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

A fin de cumplir con los objetivos planteados en este estudio, se llevó a cabo una recolección de datos utilizando diferentes técnicas e instrumentos orientados a conseguir la información pertinente que sea confiable y fidedigna.

Encuestas: se realizó una encuesta en el área de contabilidad de M&M Advisory Partners S.A. Esta metodología facilitó captar la opinión de los empleados sobre las reformas fiscales y su percepción sobre los impactos que estas han tenido en la operación y administración de recursos financieros de la compañía. A partir de esta encuesta, se logró obtener una medición objetiva sobre la percepción y actitudes que el personal tiene respecto al CDI y su impacto en el empresariado.

Entrevistas estructuradas: Se realizaron entrevistas con el personal contable usando un esquema estandarizado. Estas entrevistas también hicieron un recorrido sobre las opiniones y relatos de los colaboradores respecto a los cambios fiscales y los efectos en el día a día en la planificación y control de los recursos administrativos. Gracias a la guía base de las entrevistas, se obtuvo homogeneidad y uniformidad en las respuestas dadas.

Revisión documental: Se realizó un escaneo documental de tipo legal, fiscal y contable, incluyendo el Informe del Banco Central del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas (SRI). Esta revisión construyó vital, primordial y esencial información sobre las reformas en materia tributaria en el intervalo de los años 2019 hasta 2022 y también permitió entender a fondo las leyes que rigen el ingreso de capitales externos en Ecuador y cómo sugerían el cuerpo empresarial en dicho país.

2.5. Población y muestra

La población de estudio para esta investigación en particular fueron las sucursales de empresas extranjeras que operan en Ecuador junto con sus divisiones contables. En la presente indagación, se seleccionó la muestra empleando un método de muestreo por conveniencia no aleatorio basado en algunos miembros importantes del departamento contable de M&M Audvisory Partners S.A. Por ende, la muestra se conformó por los miembros del personal contable que fueron seleccionados por su comprensión de las reformas tributarias y su implicación en las finanzas corporativas. Se escogió esta muestra de los participantes más relevantes según se estableció para el estudio, teniendo en cuenta su relevancia en la toma de decisiones, y por consiguiente, el estudio logró obtener suficiente información.

2.6. Validación de instrumentos

Los siguientes procedimientos de validación fueron empleados con el fin de dar validez y fiabilidad a las herramientas utilizadas en esta investigación:

Revisión por expertos: Los instrumentos de recolección de datos se adaptaron al contexto de la investigación gracias a los comentarios de los economistas y especialistas en derecho fiscal que analizaron los relevamientos y la pertinente claridad y ajuste de sus preguntas respecto a lo que se esperaba como resultado del estudio.

Validación de criterio y constructo: Al evaluar la validez de constructo y de contenido, los resultados se compararon con los datos disponibles de Inversión Extranjera Directa (IED) para el país. Este fue un paso crítico para substanciar que encuestas como el estado de derecho y los incentivos fiscales existentes no se desviaron del marco teórico del estudio.

2.7. Procedimiento de recolección de datos

La recolección de información tuvo las siguientes fases:

Revisión preliminar: Esta etapa del estudio implicó el examen minucioso de la normativa tributaria vigente entre 2019 y 2022. De tal manera, se logró apreciar las reformas fiscales que se han llevado a cabo en este período y a determinar su incidencia sobre las empresas extranjeras.

Estructuración y validación de entrevistas estructuradas: Se llevó a cabo la estructuración y la validación de las entrevistas que se aplicarían al personal contable. Las preguntas fueron formuladas para capturar los elementos centrales de las reformas fiscales y de los CDI, así como los ensayos preliminares se realizaron para comprobar su claridad.

Encuestas y entrevistas: Se realizó la encuesta y la entrevista a los empleados del área contable de la empresa M&M Advisory Partners S.A., lo cual permitió capturar la información de primera mano sobre las opiniones y conocimientos que tenía el personal sobre las reformas fiscales.

Revisión documental: Se revisó la documentación relevante como los informes del SRI y el Banco Central del Ecuador, a fin de conseguir información complementaria sobre las reformas fiscales y su incidencia sobre la inversión extranjera.

2.8. Análisis de la información

Al recopilar la información, se analizó utilizando los métodos a continuación:

- **Análisis cuantitativo:** Los datos derivados de las encuestas se procesaron a través de software estadístico para analizar segmentos con respecto a las opiniones de los empleados sobre las reformas fiscales. El análisis permitió el poder cuantificar los efectos que tiene los CDI en las distintas áreas de la economía.
- **Análisis cualitativo:** El contenido de las entrevistas estructuradas se revisó analizando cada entrevista en forma individual. Esta revisión nos permitió identificar algunos patrones y pensamientos que recurrieron a través de las entrevistas sobre cómo el CDI afecta la planificación financiera en las empresas. Finalmente, aplicamos un análisis de contenido a las entrevistas centrándonos en el impacto que tienen los CDI en las decisiones de inversión y gestión empresarial.

2.9. Validez y confiabilidad de resultados

Para asegurar la fiabilidad y validez de los resultados, se utilizó el método de alfa de Cronbach para determinar el nivel de fiabilidad en los cuestionarios. Además, se redujo el sesgo mediante el uso de capacitación dirigida por instructores, lo que

garantizó que los datos se recopilaran de manera precisa y consistente. El uso de fuentes documentales verificadas también fortaleció los resultados.

Anexos: Instrumentos de recolección de datos y análisis de resultados

Para llevar a cabo esta investigación, se aplicaron dos herramientas clave para recoger la información necesaria, las cuales se encuentran detalladas en los Anexos al final de este documento.

- **Anexo 1:** Encuesta dirigida al equipo contable de M&M Advisory Partners S.A., con la finalidad de conocer su opinión sobre las reformas fiscales, los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) y cómo estos temas han impactado la forma en que se manejan las finanzas dentro de la empresa.

Preguntas de Encuesta

1. ¿Cómo percibe el efecto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición en el entorno tributario ecuatoriano con respecto a la inversión extranjera?
2. ¿En qué medida diría que la existencia de estos convenios influyo en la decisión de su empresa para establecer operaciones en Ecuador?
3. ¿Diría que estos acuerdos han facilitado la organización o proyección a futuro de las actividades de su empresa en el país, especialmente desde el punto de vista fiscal?
4. En comparación con otros países de la región, ¿Usted considera que los CDI han hecho que Ecuador sea más competitivo en materia fiscal?
5. ¿Está de acuerdo en que los beneficios derivados de los CDI hacen de Ecuador un destino atractivo frente a países como Perú, Colombia o Chile?
6. En su criterio, ¿La aplicación de los CDI en Ecuador presenta más obstáculos que en otros países de Latinoamérica?
7. ¿Cree que los incentivos tributarios locales complementan adecuadamente los beneficios ofrecidos por los CDI?
8. En su opinión, ¿Los CDI y los incentivos fiscales han reducido de forma significativa la carga tributaria de su empresa?

9. ¿Cree usted que las instituciones públicas han trabajado de manera coordinada y eficaz para implementar correctamente los Convenios para Evitar la Doble Imposición?
 10. ¿Cree que la inestabilidad política ha limitado el impacto positivo de los CDI sobre la inversión extranjera?
 11. ¿Considera que las deficiencias en infraestructura y burocracia han dificultado los beneficios esperados de los CDI?
 12. ¿Está de acuerdo en que la incertidumbre jurídica sobre la aplicación de los CDI afecta negativamente la confianza del inversionista extranjero?
- **Anexo 2:** Entrevistas al personal para conocer su experiencia y opiniones sobre el impacto de los CDI y las normas tributarias en la inversión extranjera.

Preguntas de la entrevista

1. ¿Desde su perspectiva, los Convenios para Evitar la Doble Imposición han tenido un impacto positivo en la decisión de las empresas para invertir o continuar operando en Ecuador?
2. ¿Considera que los incentivos tributarios disponibles en el país se articulan adecuadamente con las ventajas que ofrecen estos convenios internacionales?
3. ¿Qué factores cree que está limitando que los CDI funcionen mejor en Ecuador, especialmente para atraer inversión extranjera?
4. Comparando su experiencia en otros países, ¿qué tan claros y aplicables le parecen los convenios de doble imposición en el Ecuador?
5. ¿Cree usted que estos convenios han ayudado a dar más estabilidad legal y tributaria para que se invierta de forma sostenible en sectores como tecnología, energía o manufactura?
6. ¿Qué cambios o mejoras cree usted que podrían implementarse para que los CDI realmente se apliquen bien y haya una buena coordinación institucional en Ecuador?

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Propósito de la propuesta

El objetivo de este capítulo es detallar el diseño metodológico utilizado para responder a la pregunta de investigación y lograr las metas establecidas en la investigación sobre el efecto de los acuerdos para evitar la doble imposición en la captación de inversión extranjera directa en Ecuador. Se argumenta el método mixto utilizado, se detalla la población y muestra, además de las técnicas e instrumentos utilizados para la recopilación de datos, el proceso, el estudio de la información y las reflexiones éticas que conlleva. Esta propuesta funge como eje articulador entre los objetivos de la investigación y la evidencia que se obtendrá. Su propósito se desarrolla en cuatro puntos:

1. Conexión con los objetivos:

Explica, de forma explícita y trazable, como cada decisión metodológica (enfoque mixto, población, técnicas) permitirá alcanzar el objetivo general, evaluando la influencia de los CDI sobre la Inversión Extranjera Directa en Ecuador y resolver cada objetivo específico (comparar con países pares, analizar incentivos tributarios, identificar factores limitantes)

2. Detalle operativo de métodos y procedimientos:

Presenta paso a paso, los métodos técnicas e instrumentos y el procedimiento para la recolección y el análisis de datos. El lector debe poder replicar el estudio con la sola lectura del capítulo.

3. Justificación de la idoneidad metodológica:

Fundamenta cada decisión con teorías y referencias empíricas que demuestran su pertinencia para capturar la complejidad del fenómeno doble imposición y se vincula la selección de técnicas con ventajas como triangulación, validez interna y comparabilidad regional.

4. Viabilidad, ética y adecuación:

El diseño metodológico propuesto para esta investigación muestra que es factible, moralmente correcto y apropiado para dar respuesta a la interrogante

investigativa. Se reconocen posibles riesgos y se establecen las medidas de protección aplicadas.

3.2. Enfoque y tipo de investigación

Este análisis utiliza un enfoque combinado que fusiona técnicas cuantitativas y cualitativas, con el objetivo de tratar de manera holística la problemática vinculada con el efecto de los acuerdos para evitar la doble imposición en la captación de inversión directa en Ecuador. El método cuantitativo facilita el análisis de información estadística acerca de los flujos de inversión, acuerdos firmados y progreso de las inversiones extranjeras directas en áreas estratégicas, mediante la utilización de bases de datos fiables como el CEPAL, Banco Mundial y Banco Central del Ecuador. Por su parte, el enfoque cualitativo es útil para explorar las percepciones, actitudes y experiencias de actores clave como empresarios, expertos en tributación y representantes de organismos económicos. Esta combinación metodológica permite triangular resultados, enriquecer el análisis y aumentar la validez del estudio.

3.2.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptivo, comparativo y explicativo, en función de los objetivos planteados:

- **Descriptivo:** Se examinará cómo los acuerdos para prevenir la Doble Imposición han impactado en los índices de Inversión Extranjera Directa en Ecuador en los últimos cinco años, reconociendo tendencias, sectores afectados y elementos fiscales significativos. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)
- **Comparativo:** Se realizará una comparación de las tendencias de inversión extranjera directa (IED) en Ecuador frente a naciones regionales con estructuras económicas similares como Perú, Colombia y Chile, con base en datos recientes proporcionados por la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024). Este contraste facilitará la identificación de prácticas eficientes y oportunidades de optimización.
- **Explicativo:** La investigación adoptará un enfoque explicativo, orientado a examinar la relación entre los incentivos fiscales, la aplicación de los convenios y diversos factores que limitan su efectividad, como la inestabilidad política, los trámites burocráticos y las deficiencias en infraestructura. El objetivo es

comprender por qué, a pesar de la existencia de estos acuerdos, su impacto en la atracción de inversión extranjera sigue siendo limitado.

3.3. Población Muestra

El objetivo principal de este estudio es evaluar como los acuerdos para prevenir la doble imposición han impactado en la captación de Inversión Extranjera Directa en Ecuador, además del análisis comparativo con naciones de la región. El diseño metodológico toma en cuenta tanto fuentes secundarias, como documentales y estadísticas, como fuentes primarias como empresas acordes con el enfoque combinado propuesto.

3.3.1. Población objetivo

La población abarca tres universos poblacionales:

- **Expertos en tributación e inversión internacional:** Comprende economistas, tributaritas, abogados corporativos y funcionarios de organismos públicos o multilaterales (como Pro Ecuador, SRI o CAF) con experiencia directa en la negociación, aplicación o análisis de tratados tributarios internacionales.
- **Datos estadísticos macroeconómicos:** Se consideraron datos agregados de Inversión Extranjera Directa provenientes de Ecuador, Perú, Colombia y Chile para el periodo 2020-2024. Estos países fueron seleccionados por su nivel de desarrollo económico similar, estructura tributaria comparable y por contar con convenios internacionales para evitar la doble imposición. Los datos se obtuvieron de fuentes oficiales como la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024), (Ecuador, Banco Central, 2024) y la Superintendencia de compañías.
- **Empresas extranjeras con operaciones en Ecuador:** Se centro en empresas del sector energético, manufacturero y tecnológico, al ser sectores estratégicos donde históricamente se concentra un volumen significativo de inversión extranjera directa. Estas empresas constituyen una población clave para comprender el impacto de los Convenios de Doble Imposición en la toma de decisiones sobre inversión, ya que se benefician directamente de los incentivos fiscales derivados de dichos convenios.

3.3.2. Muestra

Dado que no se cuenta con un listado cerrado de todos los sujetos de estudio y que se requiere un análisis especializado, se optó por un muestreo no probabilístico por conveniencia y por criterio experto (internacional).

- **Expertos en tributación e inversión:** Se realizaron entrevistas semiestructuradas a 10 expertos, seleccionados por su trayectoria profesional y publicaciones relevantes en el ámbito de la política fiscal internacional, la inversión y el comercio exterior.
- **Empresas extranjeras:** Se aplicaron encuestas estructuradas a 15 empresas extranjeras establecidas en Ecuador, seleccionadas según su presencia en sectores priorizados y su origen en países con tratados CDI vigentes en Ecuador (Francia, España, Alemania, Chile, entre otros).

Este tipo de muestreo permite seleccionar participantes con conocimiento directo del tema investigado, lo que garantiza la obtención de información pertinente y de alto valor analítico. Si bien no busca representar a la totalidad del universo estadístico, su aplicación es apropiada en investigaciones exploratorias y explicativas que privilegian la profundidad del análisis por encima de la generación numérica.

A su vez, la viabilidad del estudio está respaldada por la existencia de contactos institucionales, el acceso a base de datos públicas y la disponibilidad de fuentes oficiales confiables, lo que facilita el levantamiento de la información requerida.

Además, se garantiza la viabilidad operativa, ya que los contactos institucionales, la disponibilidad pública de bases de datos y el respaldo de fuentes oficiales aseguran el acceso a la información necesaria.

Por último, la selección de los países comparados (Perú, Colombia y Chile) se justifica no solo por la existencia de CDI firmados con Ecuador, sino también por su participación en tratados multilaterales, su atracción de IED superior a la ecuatoriana y la similitud de sus marcos regulatorios. Esta comparación permitirá identificar brechas de implementación y buenas prácticas aplicables al contexto ecuatoriano.

3.4. Técnicas e instrumento de Recolección de datos

Este estudio utilizó una serie de técnicas e instrumentos para la recopilación de datos que se ajustan al enfoque combinado y a la naturaleza de los objetivos planteados. Estas herramientas facilitaron la adquisición de datos fiables, pertinentes y variados desde tres fuentes adicionales: documental, corporativa y experta. A continuación, se detallan las técnicas más relevantes empleadas, uso específico en la investigación y su comprobación metodológica.

3.4.1. Documental

El análisis documental constituyó una técnica fundamental para abordar los objetivos específicos 1, 2 y 3, orientados al estudio del impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), su comparación con países de la región, y la interacción entre estos convenios y los incentivos tributarios.

Se revisaron fuentes primarias y secundarias tales como:

- **Políticas Fiscales y Marcos Regulatorios** de Perú, Colombia y Chile, revisadas a través de informes oficiales de organismos multilaterales y normativas tributarias nacionales disponibles en fuentes oficiales de cada país.
- **Tratados bilaterales de la doble imposición suscritos por Ecuador** (por ejemplo, con Francia, Alemania, España, China, Chile y Colombia), según los portales oficiales del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.
- **Informes estadísticos de inversión extranjera directa**, para 2025, en el primer trimestre de Inversión Extranjera Directa fue \$127,5 millones, un aumento del 17% respecto al mismo periodo del año anterior (El Oriente, 2025) y la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024) donde se detallan montos de inversión por sector, país de origen y periodo.
- **Bases de datos internacionales** como el World Investment Report y el World Development Indicators, que proporcionan información estructurada y comparable entre países.

Estos documentos se organizaron en formularios de análisis temático, categorizando la información según variables como: tipo de acuerdo, estipulaciones

sobre residencia fiscal, estrategias para erradicar la doble imposición, clases de ingresos cubiertos, y compatibilidad con incentivos fiscales internos.

La investigación documental permitió identificar patrones comunes, cambios notables en las reglas y patrones históricos que explican el funcionamiento de la IED, lo cual fue esencial para sentar la base empírica de los objetivos 1 a 3.

3.4.2. Encuestas estructuradas

Para entender el objetivo 4, se diseñó un sondeo estructurado dirigido a representantes de empresas foráneas establecidas en Ecuador, especialmente en los sectores de energía, manufactura y tecnología. La meta era examinar su perspectiva sobre los efectos de los CDI, el valor de los estímulos fiscales vigentes y los factores que limitan la efectividad de estos convenios en la realidad.

La encuesta incluyó:

- **Preguntas abiertas** destinadas a recoger observaciones cualitativas sobre experiencias empresariales en la aplicación de CDI, beneficios percibidos o desafíos encontrados.
- **Preguntas cerradas** (dicotómicas, escala Likert 1-5 y opción múltiple) fueron diseñadas por el investigador, inspiradas en la literatura económica sobre el impacto de los convenios fiscales (Barthel, Busse, & Neumayer, 2010) este estudio demuestra como los convenios de doble imposición aumentan significativamente los flujos de inversión extranjera directa, entre un 27% y 31% según su estimación lo cual proporciona una base sólida para justificar la afirmaciones de este cuestionario.

El sondeo se llevó a cabo en formato digital mediante formularios estructurados (Google Forms), previamente con la aprobación de los participantes. La selección contempló a 15 compañías foráneas, escogidas por su beneficio y importancia en la industria. El reporte fue verificado mediante un procedimiento de evaluación llevado a cabo por especialistas en metodología y tributación, quienes valoraron la claridad, relevancia y consistencia de cada elemento en relación con las metas del estudio.

3.4.3. Entrevistas semiestructuradas

Además de la investigación numérica, se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas a 10 expertos en temas fiscales, comercio internacional e inversión foránea, que comprenden académicos, especialistas en tributos, consultores y puestos públicos. La meta de estas entrevistas consistió en examinar de forma más profunda y reflexiva la conexión entre los Convenios de Doble Imposición, los incentivos fiscales internos y los componentes estructurales que influyen en la captación de Inversión Extranjera Directa.

La guía de entrevista incluyó temas como:

- Evaluación de la efectividad de los Tratados de Libre Comercio que Ecuador ha suscrito en los últimos diez años.
- Evaluación de la calidad del entorno fiscal e institucional en relación con países cercanos.
- Valoración sobre la concordancia entre los incentivos fiscales nacionales y las disposiciones de los CDI.
- Identificación de obstáculos no tributarios (infraestructura, inseguridad jurídica, demora burocrática) que limitan el efecto esperado de estos convenios.

Las entrevistas fueron realizadas en modalidad presencial y virtual, previa firma del consentimiento informado, y grabadas con autorización para posterior transcripción y análisis de contenido. La técnica de codificación temática permitió organizar los datos según categorías emergentes y patrones comunes, alineados con los objetivos específicos 3 y 4.

3.4.4. Validación de instrumentos

Todos los instrumentos utilizados (ficha documental, encuesta, guía de entrevista) fueron sometidos a un proceso de validación de contenido mediante el juicio de tres expertos: un docente-investigador en metodología, un tributarista con experiencia en aplicación de Convenios para Evitar la Doble Imposición y un asesor empresarial. Se aplicaron criterios de claridad, coherencia, relevancia y adecuación al objeto de estudio.

Además, se llevó a cabo una prueba piloto de la encuesta con tres compañías y una entrevista piloto con un experto externo, lo que facilitó la modificación de algunas preguntas, eludir ambigüedades y asegurar que los participantes entendieran los instrumentos.

La relevancia metodológica en la aplicación de diversas técnicas de recopilación de datos asegura la validez, fiabilidad y riqueza de la información recabada, aspecto crucial para un estudio que aspira no solo a describir, sino a explicar e interpretar un fenómeno complejo en un entorno económico y político en constante cambio como el de Ecuador. La triangulación de fuentes y perspectivas facilita la elaboración de un análisis robusto y propositivo que respalde las sugerencias políticas resultantes de la investigación.

3.5. Procedimiento de Recolección de Datos

Con base en los objetivos planteados y el enfoque metodológico mixto adaptado, se definió un procedimiento de recopilación de datos estructurado en etapas claramente diferenciadas. Cada fase contempló el uso de instrumentos específicos y se desarrolló dentro de un cronograma previamente establecido. El proceso fue ejecutado bajo principios de orden, secuencia y responsabilidad ética, con la finalidad de garantizar tanto la validez como la confiabilidad de los datos obtenidos. A continuación, se detalla el desarrollo de cada etapa, incluyendo los pasos ejecutados, las herramientas aplicadas y los tiempos previstos.

3.5.1. Acceso a fuentes documentales

Durante los dos primeros meses de implementación del trabajo de campo (enero y febrero de 2025), se ejecutó la recolección de datos secundarios provenientes de fuentes documentales oficiales y verificables, con el objetivo de contextualizar cuantitativa y normativamente el fenómeno de estudio. Entre las fuentes revisadas destacan:

- Portales oficiales de organismos nacionales como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Banco Central del Ecuador (BCE) y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).
- Bases de datos de organismos internacionales, como CEPAL, Banco Mundial, UNCTAD y OECD Tax Database, las cuales proporcionan datos comparables entre países para el periodo 2020–2024.

- Tratados internacionales suscritos por Ecuador, disponibles en línea a través de los portales del Ministerio de Relaciones Exteriores y el SRI.
- Informes institucionales y publicaciones académicas relevantes.

Se elaboraron fichas de sistematización documental para organizar la información por variables clave: monto de Inversión Extranjera Directa, sector, país de origen, año, tipo de incentivo fiscal, cláusulas CDI aplicadas, entre otros.

3.5.2 Diseño y validación de encuestas y guías de entrevistas

En paralelo a la revisión documental, durante el mes de febrero de 2025, se diseñaron los instrumentos de recolección de datos primarios:

- Una encuesta estructurada con preguntas cerradas (dicotómicas y tipo Likert) y abiertas, dirigida a representantes de empresas extranjeras.
- Una guía de entrevista semiestructurada con preguntas flexibles y abiertas, orientadas a obtener información más cualitativa de expertos tributarios y económicos.

Tres expertos (maestro en metodología, fiscalista y asesor de inversión foránea) evaluaron las herramientas, destacando la importancia, claridad y adecuación de los componentes a los objetivos de la investigación. Adicionalmente, se realizó un ensayo piloto con tres empresas y un experto, lo que permitió modificar la estructura y la secuencia de las preguntas.

3.5.3 Aplicación de encuestas y entrevistas

Durante el mes de marzo de 2025, se ejecutó la recolección de los datos primarios en dos frentes:

- **Realización de entrevistas:** Para el desarrollo de esta investigación, se aplicaron dos técnicas principales de recolección de información como lo son entrevistas y encuestas. En primer lugar, se llevaron a cabo diez entrevistas semiestructuradas, las cuales se realizaron tanto de manera presencial como virtual, según la disponibilidad de los especialistas. Los entrevistados incluyeron profesionales vinculados en el ámbito de la tributación internacional y la inversión extranjera, provenientes de universidades, consultoras y entidades públicas.

- **Aplicación de encuestas:** Se implementó una encuesta digital dirigida a representantes de 15 empresas extranjeras con operaciones activas en sectores clave como energía, tecnología y manufactura. Todas las empresas fueron previamente acreditadas para asegurar la pertinencia de la muestra. En este proceso se garantizó el consentimiento informado y se aseguró que los datos recopilados se utilizaran únicamente con fines académicos, respetando los principios de confidencialidad y ética investigativa.

3.5.4 Sistematización y procesamiento de datos

Durante el mes de abril de 2025, se desarrolló la fase de organización, tabulación y análisis de los datos obtenidos:

- **Datos cualitativos (entrevistas):** Las transcripciones fueron codificadas temáticamente empleando técnicas de análisis de contenido, lo que permitió identificar patrones, divergencias y categorías emergentes asociadas a los objetivos 3 y 4. Se utilizaron matrices de análisis para clasificar la información por tipo de opinión, referencia a factores contextuales o valoración normativa.
- **Datos cuantitativos (encuestas):** Fueron registrados en hojas de cálculo (Microsoft Excel) y posteriormente analizados mediante estadística descriptiva (porcentajes, promedios, tendencias), utilizando herramientas como Excel y SPSS. Estos datos respondieron al objetivo específico 4, aportando insumos sobre la percepción empresarial respecto a los CDI y su efectividad.

3.5.5 Cronograma de ejecución

A continuación, se presenta el cronograma tentativo para el desarrollo de la recolección de datos:

Tabla 1. Resumen porcentual de la percepción del personal contable sobre los CDI y su impacto en la inversión extranjera en Ecuador.

Actividad	Periodo
Revisión documental (CDI, IED, política tributaria)	Enero – Febrero 2025
Diseño y validación de instrumentos (encuestas y entrevistas)	Febrero 2025
Aplicación de encuestas	Marzo 2025
Realización de entrevistas	Marzo 2025

La planificación del estudio se estructuró en fases secuenciales y coherentes, lo que facilita su ejecución práctica dentro del marco temporal y los recursos disponibles. Esta organización por etapas contribuye a mantener un control efectivo del proceso investigativo y garantiza una alineación directa con los objetivos planteados. Al combinar fuentes primarias como encuestas y entrevistas con información secundaria provenientes de documentos oficiales, se logra construir una base de datos sólida y confiable. Esta estrategia metodológica no solo refuerza la validez de los hallazgos, sino que también responde adecuadamente a los estándares académicos exigidos e investigaciones de nivel de maestría.

3.6 Análisis de Datos

3.5.2. Análisis cuantitativo

Para los objetivos 1 y 2 (describir el efecto de los CDI sobre la IED en Ecuador y compararlo con Perú, Colombia y Chile), se aplicó estadística descriptiva y comparativa.

- Se calculó la media, mediana y tasa de crecimiento anual compuesta de la IED (2020-2024), desglosada por sector y país de origen.
- Se elaboraron series de tendencia (gráficos de líneas) y tablas de distribución porcentual mediante Microsoft Excel 365 y se validaron con SPSS v29.
- Para la parte comparativa se utilizó el Índice de Diferencia Relativa (IDR) y pruebas de ANOVA unidireccional, evaluando si los flujos de IED desde países con CDI diferían significativamente de los originados en países sin convenio.

3.5.3. Análisis cualitativo

Para los objetivos 3 y 4 (examinar la interacción entre incentivos tributarios y CDI, y explicar su impacto limitado), se utilizó análisis de contenido temático.

- Las 15 encuestas incluyeron preguntas abiertas; sus textos y las 10 entrevistas fueron transcritos y cargados en NVivo 14.
- Se aplicó un código preliminar basado en la literatura (p. ej., efectividad del CDI, incentivos fiscales, barreras institucionales), luego se refinó inductivamente en dos ciclos de codificación (Saldaña, 2021).

- Se generaron mapas de coocurrencia para identificar conexiones, por ejemplo, entre “estabilidad jurídica” y “decisión de reinversión”, o entre “tramitología” y “demora en desembolsos”.

3.5.4. Integración de resultados (triangulación)

La triangulación metodológica combinó evidencias numéricas y narrativas:

- **Convergencia:** Si el ANOVA mostraba mayor IED desde países con CDI, se buscó corroborar en las entrevistas menciones a la cláusula de “no retención en origen” como factor decisivo.
- **Contraste:** Se presentan discrepancias entre lo que es percepción empresarial y datos objetivos, contextualizados en el entorno político 2023-2024.
- **Complementariedad:** Cuando los datos estadísticos fueron neutros (sin diferencia significativa), los testimonios cualitativos ayudaron a revelar barreras invisibles (p. ej., inseguridad jurídica local) que atenúan el efecto de los tratados.

El proceso concluyó en una matriz de meta-inferencia que vincula cada hallazgo con su procedencia y nivel de pruebas, asegurando consistencia con los propósitos de la investigación.

3.5.5. Importancia metodológica

Este esquema analítico que combina análisis descriptivo/comparativo con análisis temático permite:

- Responder directamente a las preguntas de investigación.
- Obtener conclusiones validas y accionables.
- Reducir sesgos propios de cada tipo de método.

(Miles, Huberman A, & Saldaña, 2014) también abogan por un diseño donde se condensa, exhibe y verifica la información cualitativa en paralelo con datos cuantitativos.

3.6. Consideraciones Éticas

3.6.1. Consentimiento informado

Uno de los principios fundamentales de esta investigación fue la obtención del consentimiento informado por parte de todos los participantes. Antes de aplicar encuestas a representantes de empresas extranjeras y realizar entrevistas a expertos tributarios, se les entregó una carta informativa que detallaba:

- El objetivo general del estudio.
- La confidencialidad con la que serían tratados sus aportes.
- La voluntariedad de su participación.
- El derecho a retirarse del estudio en cualquier momento sin consecuencias.

Cada participante firmó un documento de autorización, donde se dejó constancia de su conformidad para ser encuestado o entrevistado. Para entrevistas virtuales, el consentimiento fue expresado verbalmente y grabado al inicio de la sesión, conforme a lo permitido por las normas éticas internacionales de investigación social (Resnik, 2020).

3.6.2. Protección de la confidencialidad

Con el fin de resguardar la identidad y la información sensible proporcionada por los participantes, se establecieron protocolos específicos de seguridad:

- Todas las respuestas recolectadas fueron almacenadas en una unidad digital protegida con contraseña, sin posibilidad de acceso por parte de terceros.
- Para preservar el anonimato de las empresas y los profesionales entrevistados, no se incluyeron nombres comerciales ni personales en ningún momento del proceso investigativo.
- En la presentación de resultados, los testimonios se codificaron como “Entrevistado 1”, “Empresa A”, etc., sin ningún tipo de identificador indirecto.
- El análisis estadístico utilizó datos agregados, evitando cualquier posibilidad de individualización o rastreo.

3.6.3. Uso ético de fuentes documentales

Durante el desarrollo de esta investigación se mantuvo un estricto compromiso con el uso ético de la información documental. Todos los datos provenientes de fuentes secundarias, como estadísticas, tratados y literatura académica, fueron correctamente citados siguiendo los lineamientos de la norma APA (sexta edición). En ningún momento se recurrió al uso del contenido textual sin reformulación, ni se reprodujeron fragmentos extensos sin su correspondiente paráfrasis y atribución.

Las fuentes empleadas incluyeron artículos científicos con revisión por pares, reportes oficiales del SRI y del Ministerio de Relaciones Exteriores, así como publicaciones de organismos internacionales como CEPAL, el Banco Mundial y UNCTAD. La autoría intelectual de cada documento fue reconocida apropiadamente. Además, se evitó depender exclusivamente de herramientas automáticas para la gestión de citas o referencias, garantizando la revisión y validación manual de toda la información incluida.

3.6.4. Importancia ética del estudio

Desde su planteamiento inicial, este estudio fue concebido respetando principios éticos fundamentales que respaldan su integridad académica y social. En primer lugar, se aseguró la participación voluntaria y anónima de los informantes, salvaguardando su privacidad en todo momento. La selección de los participantes se realizó de manera justa, priorizando su conocimiento y experiencia en el tema de estudio, sin sesgos ni preferencias arbitrarias.

Asimismo, se promovió una conducta responsable en el tratamiento de la información, mediante la correcta citación de fuentes, el resguardo adecuado de los datos recolectados y la transparencia metodológica. Estos valores éticos no solo fortalecen la legitimidad del trabajo investigativo, sino que también refuerzan la confianza en los resultados obtenidos y su posible aplicación en la formulación de políticas públicas tributarias a futuro.

3.7. Limitaciones Metodológicas

3.7.1. Introducción a las limitaciones

Como parte de una investigación académica rigurosa, es necesario reconocer las limitaciones metodológicas inherentes al proceso de análisis. Lejos de representar

debilidades, estas limitaciones permiten valorar el alcance real de los hallazgos y contextualizar adecuadamente los resultados.

En el presente estudio, que se enfoca evaluar el impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición sobre la atracción de la Inversión Extranjera Directa en Ecuador, se identificaron algunas restricciones importantes. Entre ellas destacan la dificultad para acceder a los datos recientes y confiables, la limitada disponibilidad de información sensible proveniente del sector privado, y as diferencias normativas entre Ecuador y los países seleccionados para el análisis comparativo, lo que implica la homogeneización de variables.

3.7.2. Disponibilidad limitada de datos actualizados

Una de las principales limitaciones fue la escasez de datos desagregados y actualizados de Inversión Extranjera Directa por sector, país de origen y modalidad contractual. Si bien fuentes como CEPAL, el Banco Mundial y el Banco Central del Ecuador ofrecen estadísticas consolidadas, en muchos casos no se detallan las inversiones por subsector específico, ni se actualizan con la periodicidad requerida para el análisis dinámico (últimos datos consolidados disponibles: año 2022): (Ecuador, Banco Central, 2022) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2022) (Banco Mundial, 2022)

3.7.3. Reticencia del sector privado a compartir información

Esto se explica por el carácter sensible de la información tributaria y financiera, y por la desconfianza generalizada hacia investigaciones con potencial impacto regulatorio.

Estrategia de mitigación: se recurrió a un muestreo intencional de empresas con apertura previa a colaborar en estudios académicos. Además, se diseñó una encuesta corta, no intrusiva y enviada mediante canales institucionales. En los casos de no respuesta, se usaron datos secundarios y entrevistas a representantes gremiales.

3.7.4. Dificultad en la comparación internacional

Uno de los retos metodológicos mas relevantes en esta investigación fue la comparación entre Ecuador y otros países de la región como Perú, Colombia y Chile, debido a las marcadas diferencias en la manera en que cada uno implementa y aplica

los Convenios para Evitar la Doble Imposición. Mientras algunas naciones contemplan mecanismos más amplios y flexibles para evitar la doble tributación, otras mantienen esquemas más conservadores y con menor alcance. Adicionalmente, los incentivos fiscales varían significativamente entre sectores y países, lo que dificulta establecer equivalencias directas.

Estrategia de mitigación: se construyeron matrices comparativas estandarizadas, donde las diferencias legales fueron codificadas como variables independientes. También se aplicó una lectura contextual de cada caso, considerando factores como clima político y facilidad para hacer negocios, tomando como base el índice Doing Business.

3.7.5. Otras limitaciones potenciales

Otras limitaciones metodológicas incluyen:

- Tiempo de ejecución reducido (4 meses para recolección y análisis), que pudo limitar el tamaño muestral.
- Falta de validación externa de instrumentos con grandes firmas o entidades regulatorias.
- Posible subjetividad en la codificación cualitativa, pese al uso de software como NVivo.
- Riesgo de sesgo de deseabilidad social en respuestas de entrevistas.

3.7.6. Valor de reconocer limitaciones

Identificar y exponer las limitaciones metodológicas no debilita el estudio, sino que refuerza su integridad académica y su valor científico. Este ejercicio de transparencia permite que los resultados sean comprendidos dentro de un marco realista, reconociendo los márgenes de incertidumbre que acompañan toda investigación aplicada.

Al mismo tiempo, este reconocimiento abre el camino para futuras investigaciones, señalando vacíos o aspectos que merecen una investigación más profunda. Desde una perspectiva práctica, también ofrece a los formuladores de políticas públicas una visión más clara sobre cómo interpretar y aplicar los hallazgos, considerando las condiciones y restricciones específicas del estudio.

3.8. Análisis de las encuestas

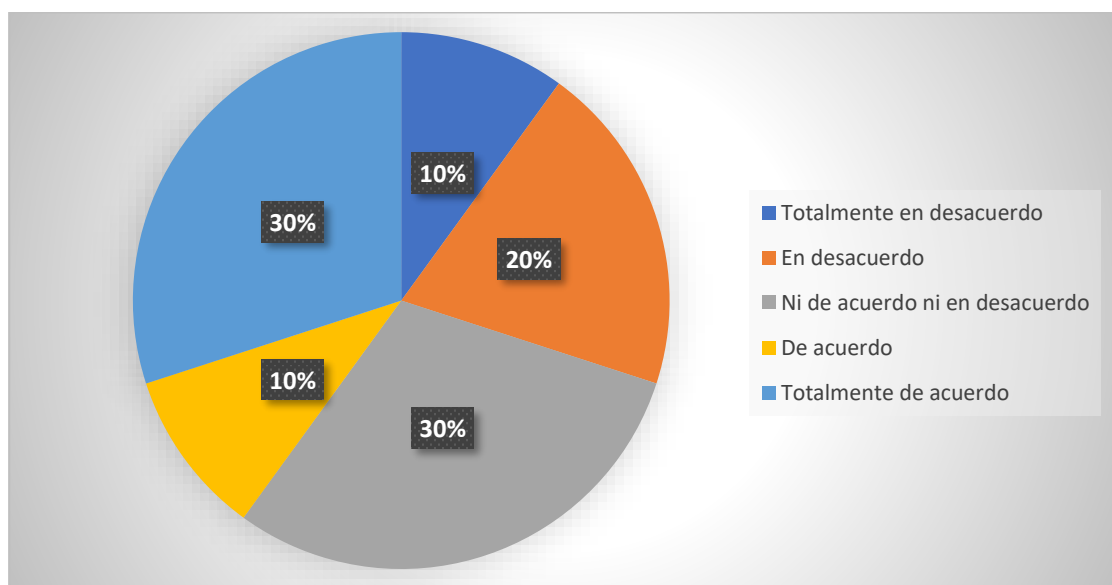
Pregunta 1. ¿Cómo percibe el efecto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición en el entorno tributario ecuatoriano con respecto a la inversión extranjera?

Tabla 2: Opinión sobre el impacto de los CDI en el ambiente fiscal para la inversión extranjera

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	10%
En desacuerdo	2	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30%
De acuerdo	1	10%
Totalmente de acuerdo	3	30%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 1: Percepción sobre el impacto de los CDI en el ambiente fiscal ecuatoriano



Los resultados reflejan una percepción heterogénea respecto al papel de los convenios para evitar la doble imposición en la creación de un entorno fiscal más

favorable para la inversión extranjera. Si bien alrededor del 40% de los encuestados reconocen beneficios tangibles derivados de estos acuerdos, especialmente en sectores estratégicos, los restantes que son el 60% manifiestan posturas críticas o de indiferencia para los cual sugiere que estos convenios aún no se posicionan. Las opiniones más escépticas resaltan problemas como la escasa coordinación entre las instituciones gubernamentales. La complejidad del marco normativo que rodea a estos acuerdos y la persistente inseguridad jurídica que enfrentan los inversionistas en Ecuador.

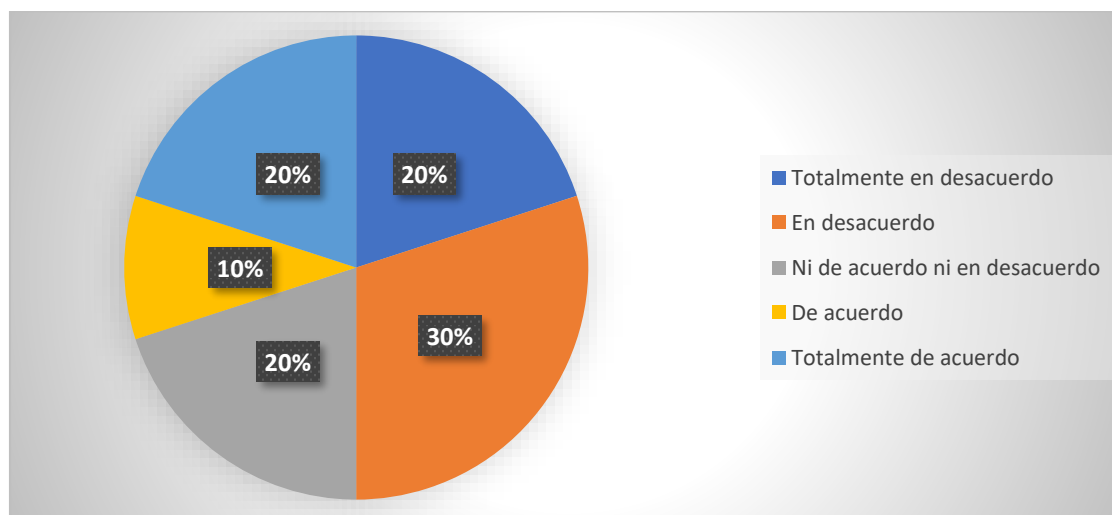
Pregunta 2. ¿En que medida diría que la existencia de estos convenios influyo en la decisión de su empresa para establecer operaciones en Ecuador?

Tabla 3: Valoración de los CDI como factor determinante para operar en Ecuador

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	3	30%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20%
De acuerdo	1	10%
Totalmente de acuerdo	2	20%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 2: Opinión sobre el rol de los CDI en la decisión de operar en Ecuador



Los resultados evidencian que solo el 30% de los encuestados considera que el Convenio para Evitar la Doble Imposición es un factor determinante al momento de

decidir si instalan sus operaciones en Ecuador. En contraste, el 50% no está de acuerdo con esa afirmación. Esta percepción limitada sobre el valor de los convenios para evitar la doble imposición podría explicarse por la existencia de otros factores que inciden con mayor peso en las decisiones empresariales, como la estabilidad macroeconómica del país o la facilidad de accesos a recursos estratégicos a costos competitivos. Aunque estos convenios contribuyen a generar mayor claridad en el ámbito tributario, su efectividad queda reducida si no se encuentran respaldados por un entorno económico favorable, eficiente y capaz de ofrecer condiciones atractivas para los inversionistas.

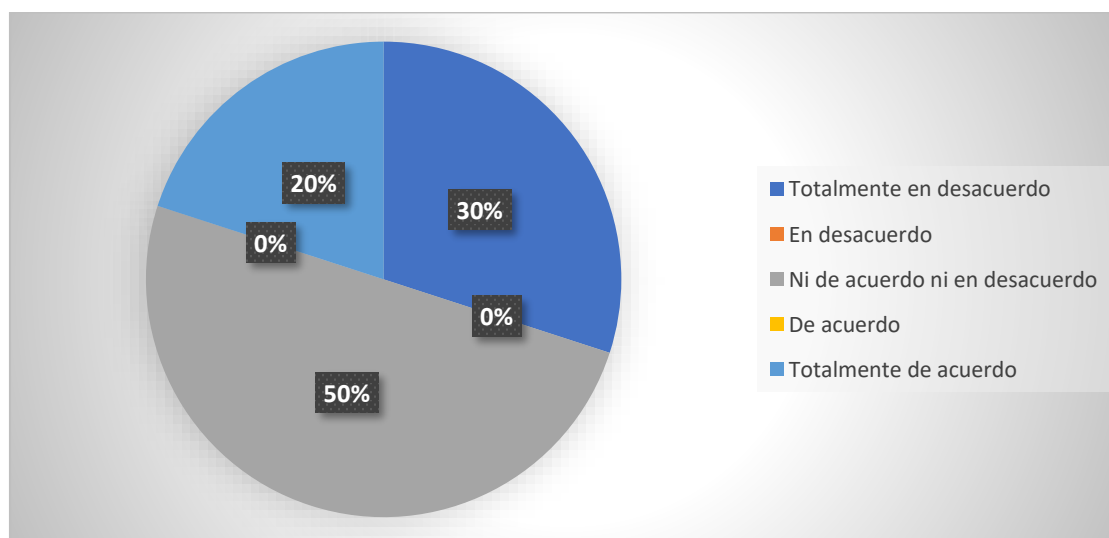
Pregunta 3. ¿Diría que estos acuerdos han facilitado la organización o proyección a futuro de las actividades de su empresa en el país especialmente desde el punto de vista fiscal?

Tabla 4: Opinión sobre el efecto de los CDI en la planificación tributaria empresarial

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	30%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	50%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	2	20%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 3: Percepción sobre la contribución de los CDI a la planificación tributaria.



La mitad de los contadores consultados se sitúa en una zona gris, sin decidir si los convenios de doble imposición son un avance o otro nivel de burocracia. Esa indecisión, que se traduce en un simple neutral ante la pregunta, prueba que pocos han visto el texto del tratado en detalle o lo han aplicado a un caso real de la oficina.

Un 30 por ciento, en cambio, se opone de plano y dice que el convenio no sirve. La escasez de votos afirmativos sugiere que, en la práctica ecuatoriana, los contables no encuentran la palanca que promueven los juristas; puede que falte alineación normativa o algún respaldo claro del fisco.

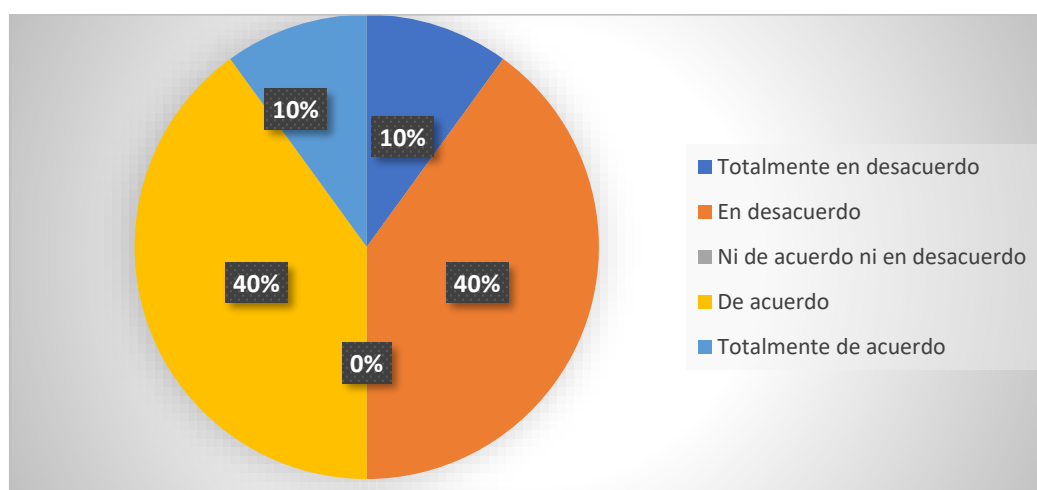
Pregunta 4. ¿En comparación con otros países de la región, Ecuador ofrece condiciones fiscales competitivas gracias a los CDI?

Tabla 5: Comparación regional de la competitividad fiscal atribuida a los CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	10%
En desacuerdo	4	40%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	4	40%
Totalmente de acuerdo	1	10%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 4: Comparación de la percepción sobre competitividad fiscal en Ecuador gracias a los CDI



La mitad de los entrevistados afirma que Ecuador conserva un nivel razonable de competencia fiscal frente a sus vecinos, un juicio que suelen sustentar en la red

de convenios para prevenir la doble imposición que el país ha firmado. Por contraste, el otro 50 por ciento se manifiesta en desacuerdo absoluto o relativo, lo que indica una fuerte polarización en las percepciones sobre la materia. Este resultado refleja una falta de consenso sobre el alcance real de los CDI frente a estrategias fiscales más agresivas y estructuradas adoptadas por economías vecinas como Chile, Perú o Colombia. La coexistencia de visiones contrapuestas puede deberse a diferencias sectoriales, a la aplicación desigual de los convenios o a la percepción de debilidad institucional en la ejecución de sus beneficios.

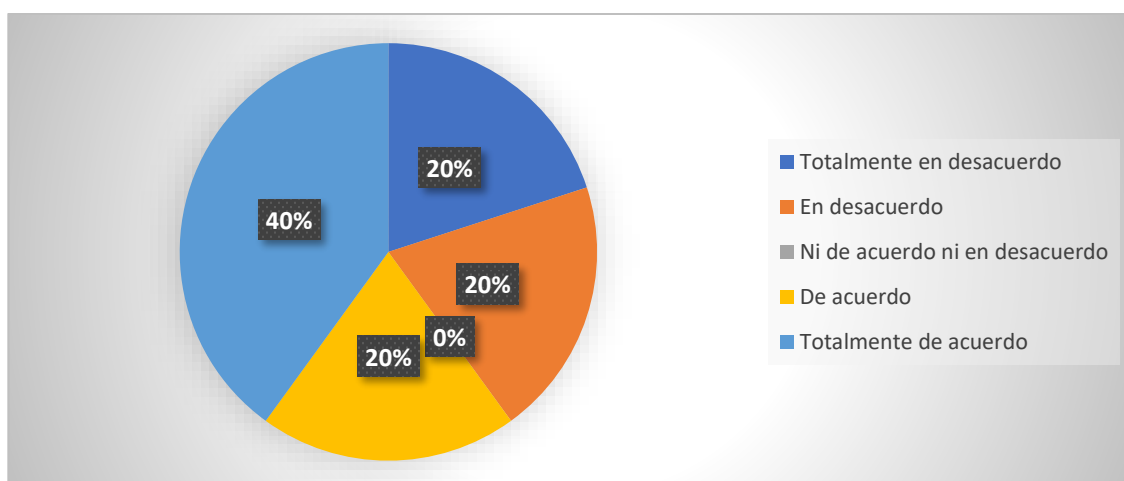
Pregunta 5. ¿Los beneficios derivados de los CDI hacen de Ecuador un destino atractivo frente a otros países de la región?

Tabla 6: Percepción sobre los CDI como ventaja competitiva para atraer inversión al país

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	2	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	2	20%
Totalmente de acuerdo	4	40%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 5: Valoración de los CDI como elemento de atractivo inversor en Ecuador



Alrededor del 60 % de los encuestados señala que los convenios de doble imposición generan ventajas que sitúan a Ecuador en una ubicación favorable ante los inversores. Esa tendencia sugiere que, en la opinión mayoritaria, los tratados

funcionan como un mecanismo eficaz de integración fiscal internacional. Este dato refleja que, como ya lo han señalado estudios anteriores, el simple hecho de que existan estos convenios puede contribuir a generar mayor confianza en los inversionistas extranjeros.

Sin embargo, el 40% de los encuestados que están en desacuerdo considera que este beneficio no se aplica de forma general ni garantiza resultados positivos. Las críticas podrían deberse a que los beneficios tributarios de estos acuerdos no se están aplicando correctamente o no son suficientes, y a que persisten problemas estructurales que reducen su impacto real en las condiciones para atraer inversión.

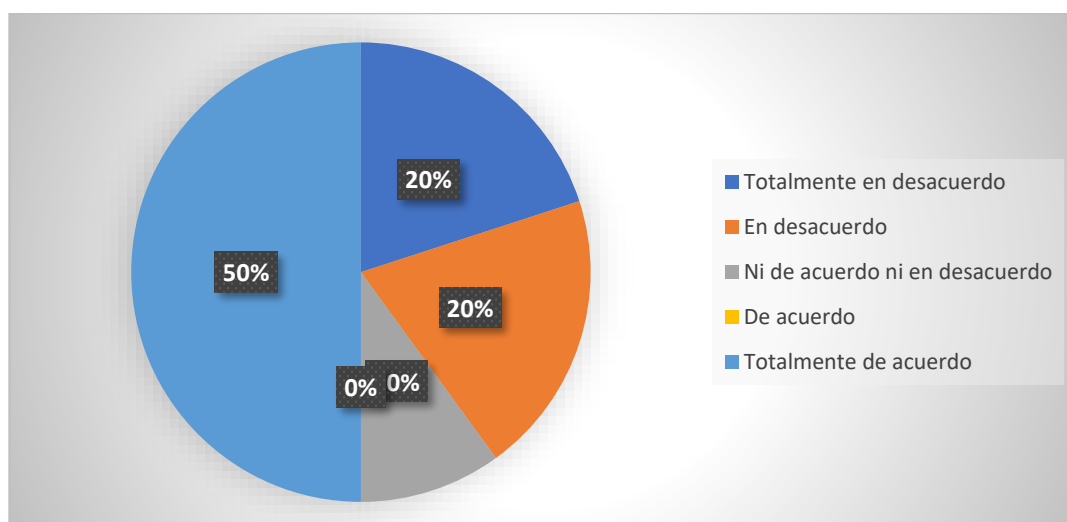
Pregunta 6. ¿La aplicación de los CDI en Ecuador presenta más obstáculos que en otros países de Latinoamérica?

Tabla 7: Percepción sobre las dificultades en la implementación de los CDI en Ecuador

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	2	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	5	50%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 6: Opinión sobre los obstáculos en la aplicación de los CDI en Ecuador



La mitad de los encuestados considera que la aplicación de los CDI en Ecuador enfrenta mayores dificultades en comparación con otros países de la región. Este resultado refuerza la hipótesis sobre la existencia de barreras estructurales, administrativas, jurídicas o técnicas que limitan la eficacia real de los convenios, aun cuando su suscripción formal esté vigente.

Por otra parte, el 40 % que expresa desacuerdo o fuerte desacuerdo indica que no todos los actores perciben estas limitaciones con la misma intensidad, lo cual puede estar vinculado a diferencias en experiencia profesional, acceso a asesoramiento especializado o tipo de operaciones empresariales. No obstante, la tendencia mayoritaria revela un déficit de gobernanza fiscal en la ejecución de compromisos internacionales.

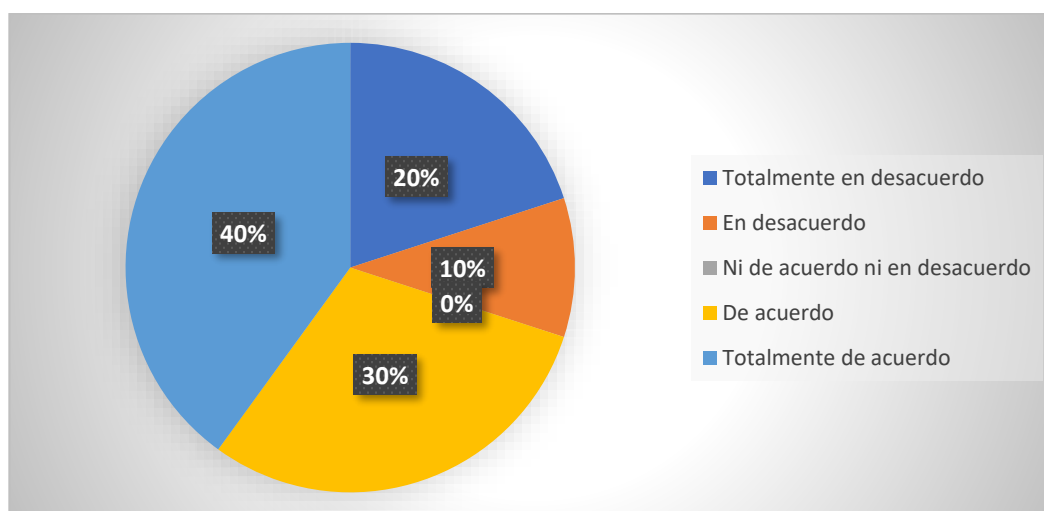
Pregunta 7. ¿Los incentivos tributarios locales complementan adecuadamente los beneficios ofrecidos por los CDI?

Tabla 8: Percepción sobre la complementariedad entre incentivos locales y CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	1	10%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	3	30%
Totalmente de acuerdo	4	40%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 7: Opinión sobre la interacción entre incentivos tributarios locales y CDI



Cerca del 70 % de los participantes en la encuesta señala que los alivios tributarios a nivel municipal complementan y, en muchos casos, superan las ventajas que brindan los tratados de doble imposición. Esta apreciación sugiere que, en el ámbito subjetivo, la conjunción entre las normativas nacionales y los compromisos internacionales es valorada en forma positiva.

Aun así, un 30 % de los encuestados expresa dudas o resistencia y, por tanto, deja entrever que las jornadas prácticas y los resultados concretos de dichos incentivos siguen siendo desiguales a lo largo del territorio. Esta diferencia puede estar relacionada con limitaciones normativas, desconocimiento técnico o falta de acceso a mecanismos que garanticen el uso coordinado de los instrumentos disponibles.

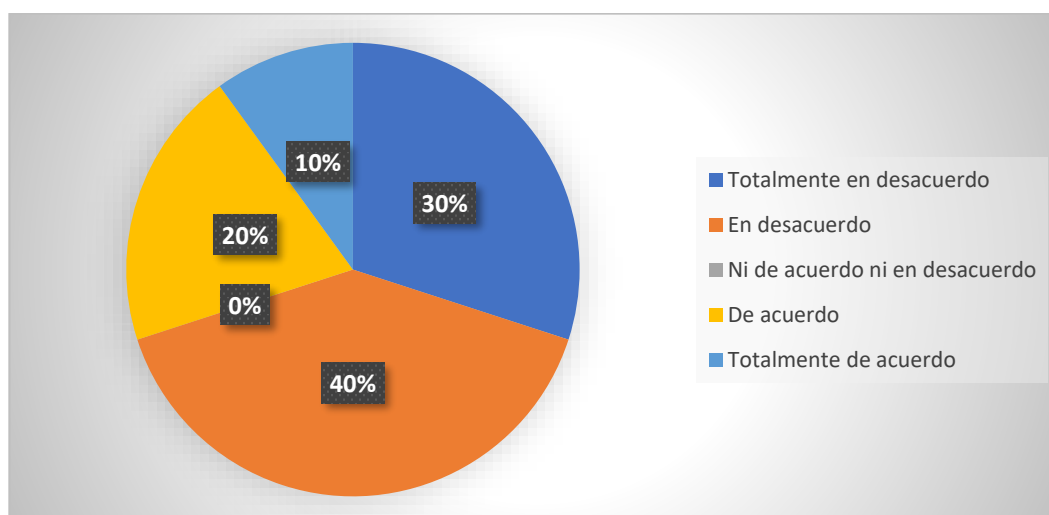
Pregunta 8. ¿Los CDI y los incentivos fiscales han reducido de forma significativa la carga tributaria de su empresa?

Tabla 9: Opinión sobre el impacto de los CDI e incentivos en la carga tributaria empresarial

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	3	30%
En desacuerdo	4	40%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	2	20%
Totalmente de acuerdo	1	10%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 8: Percepción sobre la reducción de carga tributaria mediante CDI e incentivos



Alrededor del 70 % de los empresarios consultados sostiene que los tratados globales y los descuentos impositivos otorgados por el fisco no han despejado la mayor parte de sus obligaciones tributarias. Esa convicción de escasa utilidad sugiere que todavía priman los sistemas impositivos enrevesados, los cuellos de botella para obtener ventajas concretas y, sobre todo, la disonancia recurrente entre el derecho nacional y el internacional.

Frente a ello, solo una minoría reconoce una reducción tangible en la carga tributaria. Esta diferencia sugiere que, aunque los CDI y los incentivos pueden ofrecer herramientas de optimización, su impacto depende en gran medida del contexto sectorial, la calidad de la asesoría fiscal y el nivel de claridad normativa vigente.

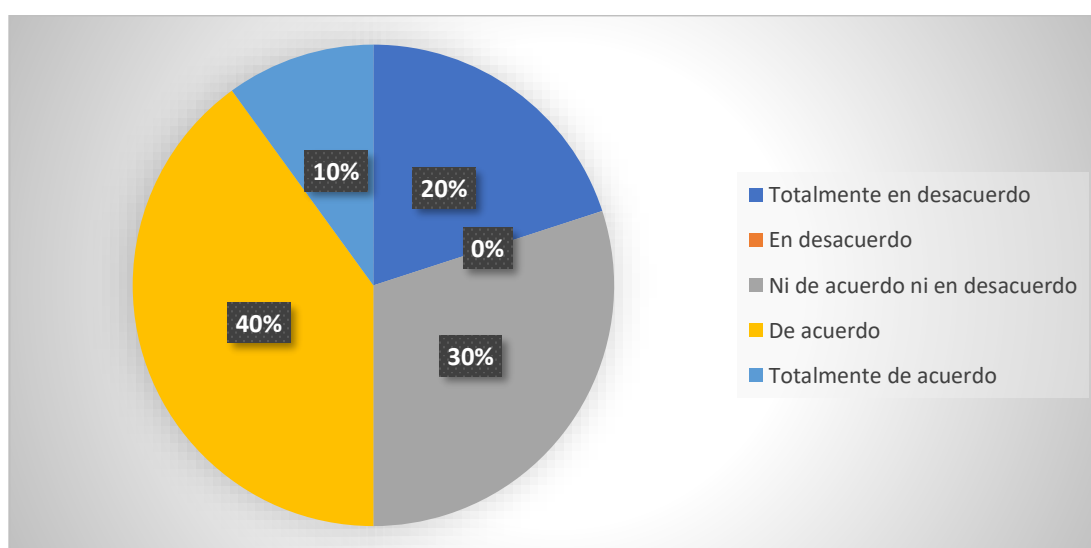
Pregunta 9. ¿La coordinación institucional ha sido adecuada para aplicar los CDI de forma efectiva?

Tabla 10: Opinión sobre la coordinación institucional en la implementación de los CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30%
De acuerdo	4	40%
Totalmente de acuerdo	1	10%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 9: Percepción sobre la coordinación institucional para la aplicación de los CDI



La mayoría de los encuestados (50 %) considera que la coordinación institucional en Ecuador ha sido adecuada para implementar los convenios para evitar la doble imposición, lo cual evidencia un grado moderado de confianza en la capacidad operativa del Estado en esta materia. Esta percepción favorable podría asociarse a mejoras recientes en la articulación entre entidades como el SRI, el Ministerio de Finanzas y Cancillería.

Los resultados muestran que un 30% de respuestas neutras y un 20% claramente negativas evidencian que los CDI aun enfrentan incertidumbres en su aplicación práctica. La ausencia de posturas intermedias revela una percepción marcadamente polarizada o, en el peor de los casos, ambigua. Esto subraya la necesidad de fortalecer la coordinación interinstitucional y aclarar los procedimientos administrativos relacionados con estos convenios.

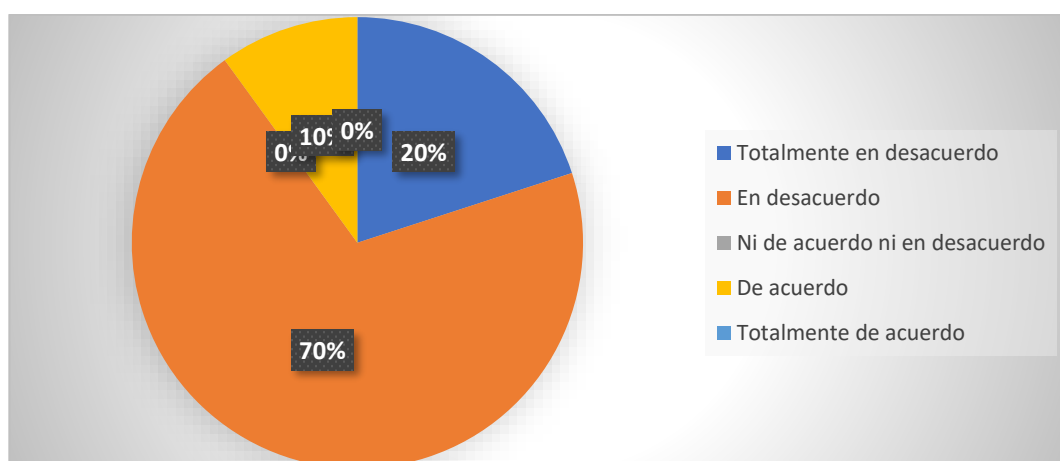
Pregunta 10. ¿La inestabilidad política ha limitado el impacto positivo de los CDI sobre la inversión extranjera?

Tabla 11: Percepción sobre el efecto de la inestabilidad política en la efectividad de los CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	2	20%
En desacuerdo	7	70%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	1	10%
Totalmente de acuerdo	0	0%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 10: Opinión sobre la influencia de la inestabilidad política en el impacto de los CDI



El 90% de los empresarios consultados rechaza la idea de que la inestabilidad política haya mermado el impacto de los tratados para evitar la doble imposición. Esa amplia mayoría, por lo visto, no siente que el clima político inmediato interfiera de manera perceptible con el rendimiento de esas herramientas fiscales.

Ese hallazgo choca con la creencia extendida en la literatura económica, que sostiene que la calma institucional es un imán para los flujos de capital. En este caso los hombres de negocio parecen priorizar cuestiones más técnicas: redacción clara, seguridad jurídica, reglas tributarias estables, y dejan las fluctuaciones políticas para un segundo plano, tal vez porque confían en que el funcionamiento de los convenios seguirá intacto pase lo que pase en el tablero gubernamental.

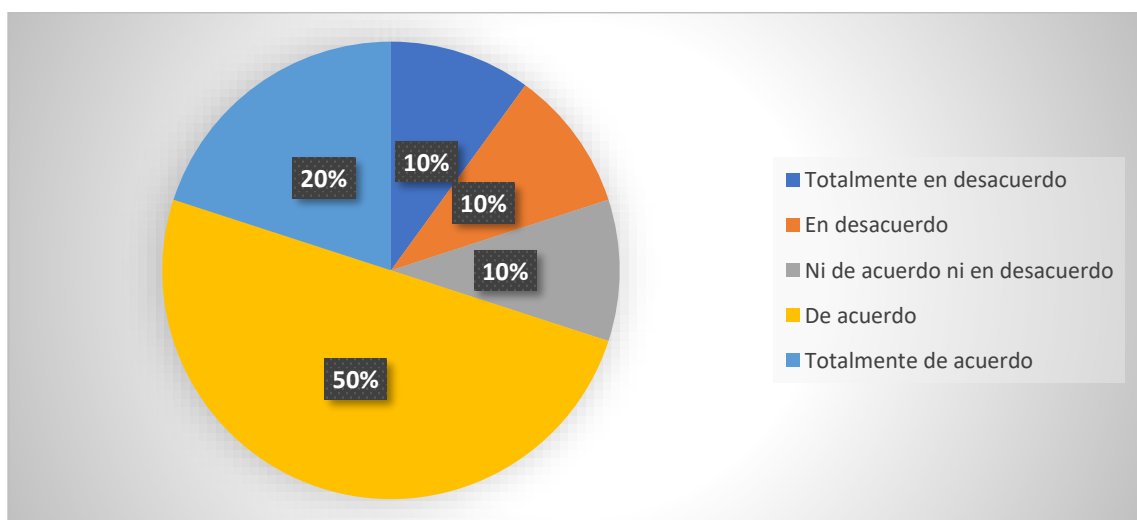
Pregunta 11. ¿Las deficiencias en infraestructura y burocracia han dificultado los beneficios esperados de los CDI?

Tabla 12: Opinión sobre el efecto de las limitaciones estructurales en la efectividad de los CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	10%
En desacuerdo	1	10%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10%
De acuerdo	5	50%
Totalmente de acuerdo	2	20%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 11: Percepción sobre los obstáculos estructurales en el aprovechamiento de los CDI



Un 70 % de los consultados atribuye las escasas ventajas directas de los centros de desarrollo industrial a la desactualización de la infraestructura y a los trámites que se eternizan en ventanilla. El dato sugiere que el ambiente operativo puede hacer que los beneficios fiscales, por atractivos que sean en la letra fría de un tratado, se evaporen en la práctica.

La coincidencia casi absoluta en las respuestas subraya una lección básica: un código tributario bien redactado no sirve de nada si no lo respaldan buenas carreteras, procesos despejados y una administración que sepa moverse a buen paso. Esa mezcla de ausencias frena la competitividad impositiva de un país y marca la diferencia entre un inversor que llega a aterrizar y otro que se queda mirando el mapa.

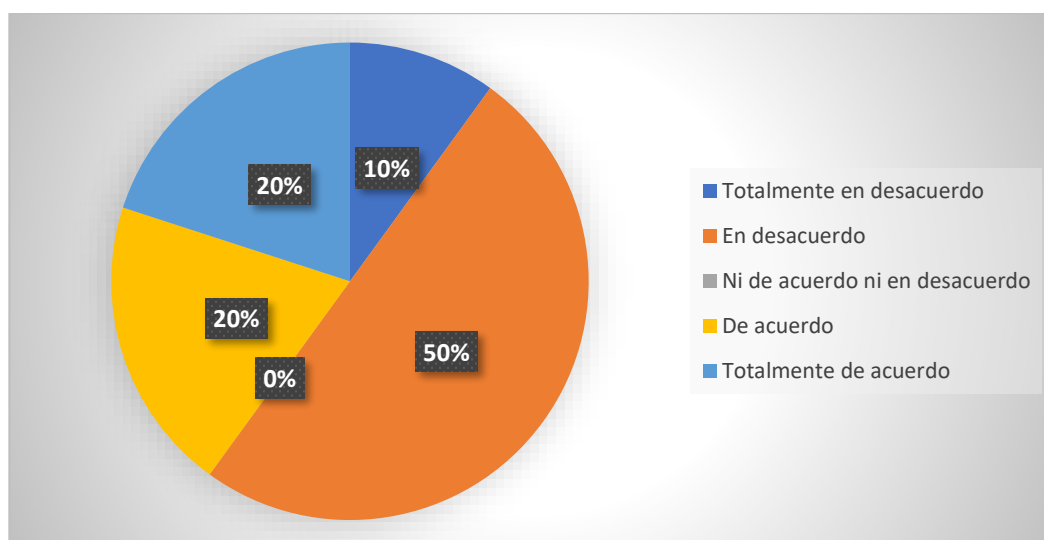
Pregunta 12. ¿Está de acuerdo en que la incertidumbre jurídica sobre la aplicación de los CDI afecta negativamente la confianza del inversionista extranjero?

Tabla 13: Opinión sobre la incidencia de la inseguridad jurídica en la efectividad de los CDI

Alternativas	Respuesta	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	1	10%
En desacuerdo	5	50%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	2	20%
Totalmente de acuerdo	2	20%
TOTAL	10	100%

Nota. Encuesta aplicada al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. (2025)

Figura 12: Percepción sobre el efecto de la inseguridad jurídica en la confianza inversionista



Los resultados reflejan una percepción dividida respecto al impacto de la seguridad jurídica en la efectividad de los Convenios para Evitar la Doble Imposición. Mientras que cerca del 50% de los encuestados consideran que la falta de seguridad jurídica no incide significativamente en la visión que tienen los inversionistas extranjeros sobre estos acuerdos, en cambio el otro 40% sostiene lo contrario, al afirmar que la incertidumbre legal debilita la confianza y reduce la utilidad práctica de los convenios.

Esta divergencia de opiniones pone de manifiesto que, si bien los Convenios para Evitar la Doble Imposición están formalmente establecidos, su funcionabilidad depende en gran medida de como son aplicados e interpretados por las autoridades competentes. La coherencia normativa, la transparencia en los procesos y la estabilidad del sistema tributario son elementos clave que influyen directamente en la percepción y confianza del inversionista, más allá del contenido técnico del acuerdo.

3.9. Discusión

Los resultados obtenidos a través de encuestas y entrevistas aplicadas al personal contable de M&M Advisory Partners S.A. evidencian una visión heterogénea respecto a la efectividad de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI). Si bien algunos participantes destacan su contribución en aspectos como la generación de seguridad jurídica y un marco fiscal más favorable, la mayoría coincide en que su impacto directo en la atracción de inversión extranjera sigue siendo limitado.

Una muestra de esta percepción es que solo el 30% de los encuestados atribuye a los CDI un rol decisivo en la elección de establecer operaciones en el país. A su vez, un 60% manifestó posturas neutrales o críticas frente a la pregunta inicial, lo que sugiere que, sin un respaldo institucional robusto, estos convenios no alcanzan a convertirse por sí mismos en un incentivo determinante para los inversionistas.

La brecha observada entre el enfoque teórico de estos acuerdos y su aplicación práctica puede atribuirse, en gran parte, a barreras estructurales que persisten en el entorno ecuatoriano. Entre ellas destacan la excesiva burocracia, la falta de articulación entre organismos estatales, la inestabilidad normativa y las limitaciones en infraestructura. Estos factores debilitan la capacidad de los CDI para generar confianza sostenida en los agentes económicos extranjeros, lo que condiciona su efectividad real como herramienta de política fiscal.

Estos elementos son señalados de forma contundente en las respuestas a las preguntas 11 y 12, donde un 70 % de los encuestados considera que estos obstáculos restan eficacia a los beneficios potenciales de los convenios.

En términos comparativos, los CDI parecen posicionar al país en un punto intermedio dentro del espectro regional: mientras un 50 % reconoce su aporte a la competitividad fiscal, el restante 50 % no percibe diferencias sustanciales frente a países como Chile, Colombia o Perú, cuyas políticas tributarias y capacidades institucionales resultan más consolidadas.

Uno de los hallazgos más relevantes del estudio es que el 70% de los participantes considera que los incentivos fiscales nacionales están alineados de forma adecuada con los beneficios previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición. Esta percepción sugiere que, a nivel normativo, el país ha logrado configurar un marco que, en teoría, resulta atractivo para la inversión extranjera.

No obstante, esta apreciación se ve contrastada por una realidad menos favorable: la mayoría de los encuestados también afirma que la carga tributaria sobre las empresas no ha experimentado una reducción sustancial. Esto refleja una desconexión entre la estructura legal vigente y su aplicación práctica, ya que los beneficios prometidos por la combinación de incentivos fiscales y convenios internacionales aún no se traducen en ventajas concretas y perceptibles para los inversionistas.

Esta contradicción evidencia un escenario en el que, si bien los tratados han sido suscritos formalmente, su ejecución no alcanza aún los estándares de efectividad requeridos en el ámbito internacional, limitando así su potencial como herramienta real de atracción de capital extranjero.

Por último, es llamativa la discrepancia respecto a la influencia de la inestabilidad política. Contrario a la literatura especializada, un 90 % de los encuestados considera que los cambios gubernamentales no han afectado de forma significativa la eficacia de los CDI. Este dato revela una orientación pragmática en el empresariado, que prioriza la claridad normativa y la operatividad institucional por sobre el contexto político.

CONCLUSIONES

La presente investigación analizo de manera integral como los Convenios para Evitar la Doble Imposición inciden en la atracción de Inversión Extranjera Directa hacia el Ecuador, partiendo de la pregunta de investigación.

Los hallazgos permiten concluir que los Convenios para Evitar la Doble Imposición constituyen una herramienta fiscal estratégica que aporta a la transparencia, previsibilidad y reducción de cargas tributarias para los inversionistas internacionales. Su existencia ha contribuido a mejorar la imagen jurídica y tributaria del país y ha generado condiciones más favorables para la planificación fiscal de empresas extranjeras.

Sin embargo, el análisis de los resultados empíricos demuestra que su efectividad real en el incremento de flujos de Inversión Extranjera Directa ha sido moderada, debido a la presencia de factores estructurales que limitan su alcance: inestabilidad política, deficiencias de infraestructura, burocracia administrativa y una débil coordinación institucional.

Aunque los Convenios para Evitar la Doble Imposición aportan valor desde el punto de vista técnico, su efectividad en la práctica se ve limitada por factores que debilitan la percepción de seguridad jurídica en el país. Esta percepción afecta directamente la confianza del inversionista, diluyendo los posibles beneficios que estos acuerdos están diseñados para ofrecer.

En este contexto, se concluye que los Convenios para Evitar la Doble Imposición, si bien representan una herramienta útil dentro de la estrategia fiscal, no son suficientes por sí solos para posicionar a Ecuador como un destino competitivo para la inversión extranjera. Para que su impacto sea realmente significativo, es indispensable que vayan acompañados de políticas públicas orientadas a fortalecer el entorno macroeconómico, mejorar la calidad de las instituciones, y generar condiciones estables y confiables que inspiren confianza en quienes desean invertir en el país.

Este estudio contribuye al campo tributario y de política económica al proporcionar una visión crítica y basada en evidencia sobre el uso de los Convenios para Evitar la Doble Imposición como instrumento de atracción de capital. A futuro, se

sugiere profundizar en estudios sectoriales sobre el efecto diferenciado de estos convenios, así como evaluar el desempeño de los mecanismos de resolución de conflictos y protección legal incorporados en los tratados.

RECOMENDACIONES

Con el fin de la efectividad de los Convenios para Evitar la Doble Imposición en la atracción de inversión extranjera, se presentan las siguientes propuestas de acción:

1. **Fortalecer la coordinación interinstitucional** como son el Servicio de Rentas Internas, La Cancillería, El Ministerio de Finanzas y las entidades reguladoras sectoriales, a través de la creación de un protocolo estandarizado para la aplicación de los CDI. Una de las recomendaciones clave consiste en implementar programas de capacitación técnica orientados a contadores, asesores tributarios y representantes de empresas con capital extranjero. Estas formaciones deben centrarse en aspectos prácticos relacionados con los Convenios para Evitar la Doble Imposición, como sus beneficios reales, los procedimientos administrativos involucrados y su correcta aplicación, con el fin de optimizar su uso dentro del entorno empresarial.
2. **Incorporar programas especializados de formación tributaria** de libre acceso y orientada al usuario, que permita consultar de forma ágil y transparente toda la información relevante sobre los CDI. Este tipo de herramienta tecnológica facilitaría el entendimiento de las normativas vigentes y fortalecería la seguridad jurídica, al reducir la incertidumbre en torno a los procesos y requisitos que estos convenios implican.
3. **Impulsar reformas normativas complementarias** destinadas a eliminar incompatibilidad entre la legislación nacional y los tratados internacionales suscritos. La finalidad de reforzar la seguridad jurídica y optimizar la gestión de los impuestos en concordancia con los acuerdos firmados.
4. **Crear sistemas de seguimiento y evaluación periódica** sobre la implementación efectiva de los CDI, mediante auditorías fiscales independientes. Estas revisiones permitirán medir el grado de utilización de los convenios y su incidencia económica mensurable en el país.
5. **Promover alianzas entre el sector público y privado** enfocándose en el fortalecimiento institucional y en la modernización de los procedimientos administrativos. Esta colaboración permitiría mejorar significativamente el entorno de negocios en el país, facilitando la atracción de inversiones y

optimizando la aplicación efectiva de los beneficios fiscales contemplados en los convenios.

6. **Revisar y actualizar los convenios vigentes**, con el objetivo de renegociar aquellos que ya no se ajustan a las prioridades nacionales. Se sugiere que esta actualización contemple la incorporación de cláusulas que permitan su evaluación periódica, garantizando así la flexibilidad para adaptarse a los cambios en el contexto económico, jurídico y fiscal tanto a nivel nacional como internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adi Prawira, I. F., Kustiawan, M., & Anggraeni Vigim, J. (2022). Never-ending the application of double tax treaties to foreign direct investment. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 111-117. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de <https://www.atlantis-press.com/proceedings/gcbme-21/125976063>
- Azémar, C., & Dharmapala, D. (2019). Tax sparing agreements, territorial tax reforms, and foreign direct investment. *Journal of Public Economics*, 169, 89-108. doi:<https://doi.org/10.1016/J.JPUBECO.2018.10.013>
- Banco Mundial. (2022). *World Development Indicators: Foreign direct investment, net inflows*. Recuperado el 18 de 1 de 2025, de The World Bank Group.: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- Baratashvili, N., & Pharsenadze, Z. (2018). Importance of double taxation to increase export potential of Georgia. *Economics Ecology Socium* , 2(4-5), 35-42. doi:<https://doi.org/10.31520/2616-7107/2018.2.4-5>
- Barrientos Quezada , R., & Medina Bermejo, A. (12 de 05 de 2024). *El modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio de la Oede*. Recuperado el 20 de 02 de 2025, de Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales: https://www.icefi.org/sites/default/files/el_modelo_de_convenio_tributario_sobre_la_renta_y_patrimonio_de_la_ocde.pdf
- Barthel, F., Busse, M., & Neumayer, E. (2010). *The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: Evidence from large dyadic panel data*. Recuperado el 15 de 11 de 2023, de Contemporary Economic Policy: https://eprints.lse.ac.uk/28823/1/__Libfile_repository_Content_NGU0XH-S_T C7W1N-Q_The%20impact%20of%20double%20taxation%20treaties%20on%20foreign%20direct%20investment%20evidence%20from%20large%20dyadic%20panel%20data%20%28LSE%20RO%29.pdf?
- Basir Shah Ahmed, S., & Mohd Giafri, R. (2015). The role of double taxation treaties on attracting foreign direct investment: A review of literature. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(12), 1-7. Recuperado el 15 de 02 de 2025, de <https://core.ac.uk/download/pdf/234630822.pdf>

- Becerra, D., Rosales, A., & Gutiérrez, P. (2023). Desafíos tributarios de la digitalización de la economía: una reflexión en torno al Proyecto BEPS. *The Anáhuac journal*, 12-39. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2683-26902023000100012&script=sci_arttext
- Boustati, A. (16 de 09 de 2022). *The advantages and disadvantage of double taxation agreements for developing countries*. Reino Unido: Institute of Development Studies. doi:<https://doi.org/10.19088/K4D.2022.143>
- Brauner, Y. (2020). Negociaciones de tratados fiscales: mito y realidad. *Legal Studies Research Paper Series No. 22-15* . doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.3722607>
- Caiza, V. (2018). *Régimen jurídico de la inversión extranjera directa para la promoción de la energía renovable de fuentes no convencionales en el Ecuador*. Recuperado el 10 de julio de 2024, de Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6382>
- Cárdenas, F. (2020). Caso Ecuador C. Colombia: Aspersiones de Glifosato en la Frontera: Derecho Internacional Ambiental, Lucha contra el Terrorismo y Negociación. *Utadeo*, 1-27. doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.3635765>
- Castañeda Orozco, C. M., Chiquito Becerra , L. J., & Gil Ruiz , L. (2018). *Efectos de los convenios para evitar la doble imposición tributaria internacional CDI en Colombia análisis del año 2014 al 201*. Recuperado el 20 de 04 de 2025, de Universidad Libre Seccional Pereira: <http://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/18498>
- Castillo-Murciego, Á., & López-Laborda, J. (2019). The effect of double taxation treaties and territorial tax systems on foreign direct investment: Evidence for Spain. *Economics*, *13*, 1-33. doi:<https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2019-22>
- Černič Lam, J., & Ünvär, G. (2019). Transparencia y aspectos participativos de la resolución de disputas entre inversores y Estados en los acuerdos comerciales de la "nueva ola" de la UE. *Leiden Journal of International Law*, *32*(3), 543-562. doi:<https://doi.org/10.1017/S0922156519000360>

- Cevallos, S. (2020). Gestión del servicio público en Ecuador. *Investigación académica y aplicada en el ámbito militar y público*, 19(1), 41-55. doi:<https://doi.org/10.32565/aarms.2020.1.3>
- Cheng, B. (2021). Foreign Direct Investment Screening and National Security: Reducing Regulatory Hurdles to Investors Through Induced Reciprocity. *The Journal of World Investment & Trade*, 561-595. doi:<https://doi.org/10.1163/22119000-12340218>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). *Base de datos y publicaciones estadísticas sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Recuperado el 18 de 1 de 2025, de <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2024*. Santiago de Chile: Cepal. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/80564-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2024>
- Cuenca, K., Bello, A., Cantero, P., Gonzales, E., Castro, E., & Puentes, F. (2023). Capital intelectual, atracción para la inversión extranjera en el sector salud y el crecimiento económico. *Infodir*(40). Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1996-35212023000100013&script=sci_arttext
- Ecuador, Banco Central. (2022). *Estadísticas de Inversión Extranjera Directa (IED)*. Recuperado el 18 de 1 de 2025, de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorExterno/ix_InversionExtranjeraDirecta.html
- Ecuador, Banco Central. (2024). *Boletín Estadístico de Inversión Extranjera Directa 2020–2024*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de <https://www.produccion.gob.ec/boletines-y-reportes-de-inversiones/>
- Edwards, J., & Newton, S. (2016). Improving regulatory, financial, and fiscal incentives for investment as a means of promoting economic growth. En J. Edwards, & S.

- Newton, *Handbook of Research on Global Business Opportunities* (págs. 261-282). IGI Global. doi:<https://doi.org/10.4018/978-1-5225-0305-7.CH013>
- El Oriente. (11 de 07 de 2025). *La inversión extranjera directa repuntó en el primer trimestre*. Recuperado el 28 de julio de 2025, de https://www.eloriente.com/articulo/la-inversion-extranjera-directa-repunto-en-el-primer-trimestre/51774?utm_source
- Gallardo Valdivia, F. J. (2018). La inversión china en el siglo XXI: desafíos para la Política Exterior Económica del Perú. *Academia diplomática del Perú Javier Pérez de Cuellar*. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de <http://repositorio.adp.edu.pe/handle/ADP/60>
- Gaukrodger, D. (2021). El futuro de los tratados de inversión: posibles direcciones. *Documentos de trabajo de la OCDE sobre inversión internacional*, 1-63. doi:<https://doi.org/10.1787/946c3970-en>
- Govaere Vicarioli, V. (2024). Mirada analítica de impactos multidimensionales y heterogéneos de los acuerdos comerciales emblemáticos con Estados Unidos, Unión Europea y China. *Revista Nacional de Administración*, 15(1), 53-70. Recuperado el 20 de 01 de 2025, de https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?pid=S1659-49322024000100053&script=sci_arttext&utm_source=chatgpt.com
- Gurinovich, A., Lapina, M., & Ivanov, I. (2020). Ways of restricting the rights of taxpayers under agreements for the avoidance of double taxation in national legislation. *Sage Open*, 10(4), 1-11. doi:<https://doi.org/10.1177/2158244020968077>
- Gutman, V., López, A., & Ramos, D. (2016). *Análisis de los mecanismos de regulación y promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador*. doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0010123>
- Hathout, T., Abdul Rahman, R., & Noe, M. Z. (2020). El papel del arbitraje comercial internacional en la fomentación de la inversión extranjera directa: lecciones para Argelia. *UUM Journal of Legal Studies*. doi:<https://doi.org/10.32890/UUMJLS.11.2.2020.6949>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores. doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.15338867>
- Howse, R. (2019). Derecho internacional de las inversiones y arbitraje: un marco conceptual. *Derecho internacional y litigios*. doi:<https://doi.org/10.5771/9783845299051-363>
- Jacome , L. (2014). *Impacto económico de los convenios de doble tributación en la inversión extranjera directa. Caso Ecuador*. Recuperado el 24 de 1 de 2025, de Instituto de Altos Estudios Nacionales: <https://repositorio.iaen.edu.ec/handle/24000/5895>
- Jaque López, J. (2010). Principios e introducción a la doble tributación internacional. *Revista de Estudios Tributarios*(162), 9-22. Recuperado el 02 de Febrero de 2024, de https://revistaestudiostributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/41221?utm_source=chatgpt.com
- Johnson, L., Sachs, L., & Merrill, E. (2018). Investor-State Dispute Prevention: A Critical Reflection. *Dispute - Resolution Journal*, 1-28. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de https://scholarship.law.columbia.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1201&context=sustainable_investment_staffpubs
- Kastratović, R., & Bjelić, P. (2023). The effectiveness of bilateral investment treaties in attracting foreign direct investment: The case of Serbia. . *Ekonomski anali*. doi:<https://doi.org/10.2298/eka2337037k>
- Khatidze, G. (2020). Revisión de algunos aspectos del arbitraje de inversiones en el marco del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. *Access to Justice in Eastern Europe*, 6(2), 149-164. doi:<https://doi.org/10.36475/6.2.8>
- Kopti, A. (2022). Disputa entre inversores y estados en el marco del derecho internacional de las inversiones. *International Journal of Economics, Business and Management Research (IJEbMR)*, 6(4), 108-120. doi:<https://doi.org/10.51505/ijebmr.2022.6408>

- Kun Chol, K. (2023). Justice, Third-Party Funding, and Treaty Arbitration in Tax Matters. *Indiana International & Comparative Law Review*(2), 159-192. doi:<https://doi.org/10.18060/27366>
- Kurtz, J. (2020). Sobre el «privilegio» del inversor extranjero y los límites de la ley: una respuesta a Ivar Alvik. *Revista Europea de Derecho Internacional*, 31(1), 313-319. doi:<https://doi.org/10.1093/ejil/cha020>
- Loor, M., & Rivera, D. (2022). *Análisis de las limitaciones de la inversión extranjera directa en el Ecuador. periodo 2011-2020*. Recuperado el 06 de Febrero de 2025, de Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/5928/1/T-ULVR-4855.pdf>
- Miles, M., Huberman A, M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Thousand Oaks: Sage Publications Inc. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de <https://us.sagepub.com/en-us/nam/qualitative-data-analysis/book239534>
- Montiel Morales, G. (2020). Análisis de la capacidad contributiva en México 2020. *Revista Global de Negocios*, 8(1), 73-87. Recuperado el 18 de 04 de 2025, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3694035
- Mosquera Valderrama, I., & Balharová, M. (2021). Tax incentives in developing countries: a case study—singapore and philippines. En I. J. Mosquera Valderrama, & M. Balharová, *Taxation, International Cooperation and the 2030 Sustainable Development Agenda* (págs. 135-157). Springer International Publishing. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-030-64857-2_7
- Naciones Unidas. (2012). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012. Panorama General*. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo: https://unctad.org/es/system/files/official-document/wir2012overview_es.pdf
- Nikitin, V. (2023). Improving the legislation of Ukraine to avoid and eliminate double taxation. *Transformation legislation of ukraine in modern conditions doctrinal approaches and measurements*, 14, 54-59. doi:<https://doi.org/10.33663/2524-017x-2023-14-54-59>

- Paragon Lorenzo, L. A. (03 de 05 de 2013). *Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios de Doble Imposición para atraer la IED*. Recuperado el 05 de 04 de 2025, de https://www.ciat.org/Biblioteca/Estudios/ITC_2013-05_Estudio-Exploratorio-sobre-el-Impacto-de-los-Convenios-en-LA.pdf
- Petkova, K., Stasio, A., & Zagler, M. (2018). Sobre la relevancia de los tratados de doble imposición. *International Tax and Public Finance*, 25(2), 577-605. doi:<https://doi.org/10.1007/s10797-017-9445-8>
- Polezharova, L., & Berberov, A. (2019). Tributación de los flujos internacionales de capital en el contexto de las estrategias de inversión de las empresas: la experiencia de los países en desarrollo. *Economía, impuestos y derecho*, 12(4), 132-142. doi:<https://doi.org/10.26794/1999-849x-2019-12-4-132-142>
- Preusser, M. (2023). La batalla perdida contra los acuerdos comerciales neoliberales en América Latina: resistencia social contra el MTA entre Ecuador, Perú y la Unión Europea. *Política y sociedad latinoamericanas* . doi:<https://doi.org/10.1017/lap.2023.32>
- Ranjan, P. (10 de 07 de 2019). *La India y los tratados bilaterales de inversión: rechazo, aceptación y reacción*. doi:https://doi.org/10.1007/978-981-13-7426-5_15
- Razumnova, L., & Migaleva, T. (2020). Nueva regulación del control de la inversión extranjera directa en la Unión Europea e intereses de Rusia. *Vestnik de la Universidad Rusa de Economía Plekhanov*, 17(3), 166-186. doi:<https://doi.org/10.21686/2413-2829-2020-3-166-186>
- Reinisch, A., & Schreuer, C. (2020). Trato justo y equitativo. Protección Internacional de Inversiones . En A. Reinisch, & C. Schreuer, *Max Planck Encyclopedia of Public International Law (MPEPIL)* (págs. 1-22). Oxford: Oxford University Press. doi:<https://doi.org/10.1093/law:epil/9780199231690/e2055>
- Resnik, D. (2020). The Ethics of Research with Human Subjects. *Protecting People, Advancing Science, Promoting Trust*, 89–103. doi:<https://doi.org/10.1093/oso/9780197587072.003.0006>
- Rivera, M., Jimenez, D., Pulgar, K., & Navas, C. (2021). Los determinantes de la inversión extranjera directa en el Ecuador: análisis empírico del periodo 2002-

2017. *Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, 12-26. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v2i1.43>
- Salacuse Jeswald, W. (2021). A history of international investment treaties. *The Law of Investment Treaties*, 51-80. doi:<https://doi.org/10.1093/LAW/9780198850953.003.0004>
- Salacuse, J. (2010). *El derecho de los tratados de inversión..* Oxford: Oxford University Press. doi:<https://doi.org/10.1093/law/9780198703976.001.0001>
- Saldaña, J. (2021). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. Los Ángeles: Sage Publications Ltd. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de https://collegepublishing.sagepub.com/products/the-coding-manual-for-qualitative-researchers-4-273583?utm_source=chatgpt.com
- Sanz, J. (2020). *Implicaciones de la Convención de Singapur: ¿resulta su ratificación beneficiosa para el Ecuador? (Implications of the Singapore Convention: Is Its Ratification Beneficial for Ecuador?)*. Social Science Research Network (SSRN). doi:<https://doi.org/10.2139/SSRN.3736417>
- Saptono, P., Cunis, R., & Sitorus, T. (2021). Exemption and credit methods in international double tax avoidance agreements: literature study. *International Journal of Scientific and Research Publications (IJSRP)*, 11(8), 123-128. doi:<https://doi.org/10.29322/IJSRP.11.08.2021.P11603>
- Scharaw, B. (2018). Tratados internacionales de inversión. En B. Scharaw, *The Rule of Law in the 21st Century* (págs. 19-39). Springer International Publishing. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-319-66089-9_2
- Shah, M., & Qayyum, S. (2015). Impacto de los tratados de doble tributación en la inversión extranjera directa entrante en los países en desarrollo de América Latina y el Caribe. *Revista electrónica de crecimiento económico* ., 13(2), 45-58. doi:<https://doi.org/10.22547/BER/7.1.1>
- Sidelynkova, S. (2022). Incentivos fiscales en el sistema de apoyo financiero estatal a las entidades económicas. *Asuntos económicos*, 187-194. doi:<https://doi.org/10.46852/0424-2513.4.2022.31>
- Stratilatova, A., Ahmadeev, R., Golubcova, E., & Agapova, A. (2021). Tratados de doble imposición: seguridad fiscal del Estado. *Investigación científica y*

- desarrollo. *Economics: Scientific and Practical Research Journal*, 9(2), 65-70. doi:<https://doi.org/10.12737/2587-9111-2021-9-2-65-70>
- Suárez, J. (2018). *El impuesto a la renta en el comercio electrónico y la doble imposición tributaria en las empresas e-commerce en Lima metropolitana, año 2017*. Recuperado el 18 de 03 de 2025, de Universidad César Vallejo: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/27291>
- Trepelkov, A., Tonino, H., & Halka, D. (2013). *United Nations handbook on selected issues in administration of double tax treaties for developing countries*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs. doi:<https://doi.org/10.18356/a96cf16b-en>
- Truger, A. (2020). Reforma de las normas fiscales de la UE: más margen de maniobra, orientación a la inversión y coordinación democrática. *Intereconomics*, 55(5), 277-281. doi:<https://doi.org/10.1007/s10272-020-0915-z>
- Uckmar, V. (2006). *Chapter VI. Double taxation conventions*. Recuperado el 3 de diciembre de 2024, de <http://www.uckmar.net/circolari/altro/trattato.pdf>
- Vaccaro-Incisa, G. (2019). Limited arbitration clauses to compensation for expropriation: Relevant jurisprudence and critical considerations. En G. Vaccaro-Incisa, *Handbook of International Investment Law and Policy* (págs. 1-42). Springer Nature Singapore. doi:https://doi.org/10.1007/978-981-13-5744-2_14-1
- Vybíhal, V. (2015). Fiscal effectiveness of the provision of investment incentives. *Proceedings of the 2nd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts (SGEM 2015)*. 2, págs. 287-294. Albena: Stef 92 Technology Ltd. doi:<https://doi.org/10.5593/SGEMSOCIAL2015/B23/S7.037>

ANEXOS

Anexo 01. Instrumento de Encuesta

Título: *Percepción del impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) en la atracción de Inversión Extranjera Directa en Ecuador*

Instrucciones: A continuación, se presentan una serie de afirmaciones. Por favor, marque la opción que mejor refleje su nivel de acuerdo con cada enunciado.

Preguntas y opciones de respuesta:

1. En su opinión, ¿los **Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI)** han contribuido a mejorar el ambiente fiscal para la inversión extranjera en Ecuador?
 Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo
2. ¿Cree que la existencia de CDI ha sido un factor determinante en la decisión de su empresa para operar en Ecuador?
 Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo
3. ¿Considera que los CDI han contribuido a que su empresa pueda planificar mejor sus obligaciones tributarias en Ecuador?
 Totalmente en desacuerdo
 En desacuerdo
 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 De acuerdo
 Totalmente de acuerdo
4. En comparación con otros países de la región, ¿Usted considera que los CDI han hecho que Ecuador sea más competitivo en materia fiscal?

- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
5. ¿Está de acuerdo en que los beneficios derivados de los CDI hacen de Ecuador un destino atractivo frente a países como Perú, Colombia o Chile?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
6. En su criterio, ¿La aplicación de los CDI en Ecuador presenta más obstáculos que en otros países de Latinoamérica?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
7. ¿Cree que los incentivos tributarios locales complementan adecuadamente los beneficios ofrecidos por los CDI?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
8. En su opinión, ¿Los CDI y los incentivos fiscales han reducido de forma significativa la carga tributaria de su empresa?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo

- De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
9. ¿Usted comparte la idea de que: la coordinación institucional ha sido adecuada para aplicar los CDI de forma efectiva?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
10. ¿Cree que la inestabilidad política ha limitado el impacto positivo de los CDI sobre la inversión extranjera?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
11. ¿Considera que las deficiencias en infraestructura y burocracia han dificultado los beneficios esperados de los CDI?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
12. ¿Está de acuerdo en que la incertidumbre jurídica sobre la aplicación de los CDI afecta negativamente la confianza del inversionista extranjero?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo

Anexo 02. Instrumento de Entrevista Estructurada

Título del instrumento: Entrevista sobre la percepción del impacto de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) en la atracción de Inversión Extranjera Directa en Ecuador

Tipo de entrevista: Estructurada

Finalidad: Obtener información detallada, interpretativa y crítica que permita contrastar y ampliar los resultados obtenidos en la encuesta.

Preguntas de la entrevista

1. En su opinión, ¿los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) han influido de manera positiva en la decisión de las empresas de invertir o mantener operaciones en Ecuador?
2. ¿Cree que los incentivos fiscales que actualmente existen en Ecuador se complementan bien con los beneficios que ofrecen los CDI?
3. ¿Qué factores cree que está limitando que los CDI funcionen mejor en Ecuador, especialmente para atraer inversión extranjera?
4. Comparando su experiencia en otros países, ¿qué tan claros y aplicables le parecen los convenios de doble imposición en el Ecuador?
5. ¿Cree usted que estos convenios han ayudado a dar más estabilidad legal y tributaria para que se invierta de forma sostenible en sectores como tecnología, energía o manufactura?
6. ¿Qué cambios o mejoras cree usted que podrían implementarse para que los CDI realmente se apliquen bien y haya una buena coordinación institucional en Ecuador?