

 ANÁLISIS

5

ESTRUCTURAS PARA CANALIZAR INVERSIÓN EXTRANJERA EN EMPRESAS ECUATORIANAS

IMPACTO JURÍDICO, CORPORATIVO Y TRIBUTARIO DE LA
FORMA DE INGRESO DEL CAPITAL EXTRANJERO

ESCRITO POR:



María Fernanda Palacios
DIRECTORA

* ANÁLISIS

5

**ESTRUCTURAS PARA
CANALIZAR INVERSIÓN
EXTRANJERA EN EMPRESAS
ECUATORIANAS****IMPACTO JURÍDICO, CORPORATIVO Y TRIBUTARIO DE LA
FORMA DE INGRESO DEL CAPITAL EXTRANJERO****ESCRITO POR:****María Fernanda Palacios**
DIRECTORA

La discusión sobre inversión extranjera suele comenzar con una pregunta inmediata: cómo obtener capital. Sin embargo, desde una perspectiva jurídica y empresarial, la cuestión realmente determinante es otra: bajo qué estructura ingresará ese capital y cuáles serán sus efectos sobre el control societario, la flexibilidad operativa, la carga tributaria, la responsabilidad patrimonial y la capacidad de decisión del empresario ecuatoriano.

La forma en que se estructura una inversión no constituye una decisión accesoria ni exclusivamente financiera. Se trata de una decisión jurídica con efectos directos en la distribución de riesgos, derechos políticos, obligaciones económicas, deberes de información, mecanismos de salida

y responsabilidades entre inversionistas extranjeros, socios locales, administradores y terceros.

En muchas operaciones internacionales, la negociación económica puede avanzar con rapidez. No obstante, lo que define la sostenibilidad de la relación es la arquitectura legal que la sustenta. Por ello, antes de recibir capital extranjero, el empresario ecuatoriano debe comprender que no existe una única estructura correcta: la alternativa adecuada dependerá del tipo de negocio, del sector regulado, del monto de inversión, del nivel de control que se pretende conservar, del horizonte de salida del inversionista y de la eficiencia tributaria esperada.



El Inversionista no aporta únicamente capital

Uno de los errores más frecuentes de las empresas ecuatorianas es asumir que el inversionista extranjero aporta únicamente recursos financieros. En la práctica, suele presentarse con una estructura previamente definida.

Antes de iniciar formalmente la negociación, el inversionista normalmente ya ha definido qué nivel de participación busca, qué derechos de control pretende obtener, qué mecanismos de protección exigirá y cómo proyecta una eventual salida de la inversión. En la práctica, estas expectativas suelen reflejarse desde los primeros documentos de la operación: acuerdos de confidencialidad, memorandos de entendimiento, cartas de intención, acuerdos de accionistas, contratos de préstamo, garantías o convenios de inversión.

La empresa local, en cambio, con frecuencia aborda la negociación desde la oportunidad comercial, sin haber definido previamente qué estructura está dispuesta a aceptar ni cuáles son sus límites reales de negociación. Esa asimetría puede traducirse en una cesión excesiva de control, compromisos financieros desproporcionados, restricciones operativas no previstas o conflictos societarios futuros.

Por ello, el primer análisis no debe centrarse en cuánto capital puede ingresar, sino en la forma jurídica y contractual en que ese capital debe incorporarse.

1. ESTRUCTURAS SOCIETARIAS:

Constitución, Aumento de capital y Equity Directo (Capital Accionario Directo)

La forma más tradicional de canalizar inversión extranjera en Ecuador es mediante una estructura societaria. Esta puede instrumentarse a través de la constitución de una nueva compañía ecuatoriana con participación extranjera o mediante el ingreso del inversionista a una sociedad ya existente, generalmente por aumento de capital, compraventa de acciones o emisión de nuevas participaciones.

Las sociedades más utilizadas para este propósito son la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la Sociedad Anónima (SA) y, en ciertos casos, la compañía de responsabilidad limitada (Ltda). La Ley de Compañías reconoce a la sociedad anónima como una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables y en la que los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones. La SAS, por su parte, ofrece mayor flexibilidad para diseñar estatutos, clases de acciones, reglas de administración, restricciones de transferencia, derechos económicos diferenciados y mecanismos de salida. El reglamento aplicable prevé su constitución por documento privado, contrato o acto unilateral inscrito en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.





Desde la perspectiva empresarial, el equity directo (capital accionario directo) ofrece una ventaja evidente: fortalece patrimonialmente a la compañía sin generar una obligación inmediata de repago. Sin embargo, esa fortaleza financiera conlleva una consecuencia estructural: el ingreso de un nuevo sujeto con derechos políticos y económicos.

El inversionista puede adquirir acceso a información, participación en utilidades, derecho de voto y, según el porcentaje negociado, una influencia relevante sobre decisiones corporativas estratégicas. Por ello, el verdadero impacto del equity no se limita a la dilución accionaria; radica en la forma en que modifica el equilibrio de control dentro de la empresa.

En este tipo de operaciones, el acuerdo de accionistas suele ser tan importante como el aumento o inyección de capital. En dicho instrumento conviene regular derechos de veto, quórum reforzados, restricciones a la transferencia de acciones, cláusulas de acompañamiento y arrastre, mecanismos antidilución, opciones de compra o venta, reglas de deadlock (bloqueo decisorio), política de dividendos, confidencialidad, no competencia, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias.

2. Sucursal de Compañía Extranjera:

Presencia Directa del Inversionista

Otra alternativa consiste en que la compañía extranjera opere directamente en Ecuador mediante el establecimiento de una sucursal. Esta estructura permite al inversionista mantener control directo sobre la operación local sin constituir una nueva persona jurídica ecuatoriana.

La sucursal puede ser adecuada cuando el inversionista busca desarrollar directamente una actividad empresarial en el país, especialmente en sectores en los que la operación depende de la matriz extranjera, de su experiencia técnica, de su respaldo financiero o de contratos internacionales. No obstante, esta estructura tiene una consecuencia relevante: la sucursal no constituye una sociedad ecuatoriana independiente de la matriz. En consecuencia, la responsabilidad patrimonial de la compañía extranjera puede extenderse a las obligaciones derivadas de su operación en Ecuador.

Debe distinguirse, además, entre la compañía extranjera que ejerce actividad empresarial habitual en Ecuador y aquella que simplemente mantiene acciones o participaciones en una compañía ecuatoriana. La Ley de Compañías prevé que las compañías extranjeras que únicamente tienen acciones o participaciones en compañías ecuatorianas, y no ejercen otra actividad empresarial en el país, no están obligadas a establecerse en Ecuador ni a inscribirse en el RUC, sin perjuicio de cumplir ciertas obligaciones de representación e información.

Esta distinción es fundamental para estructuras de holding, inversionistas pasivos, fondos extranjeros o sociedades vehículo constituidas fuera del Ecuador. No todo inversionista extranjero requiere una sucursal; en muchos casos, bastará con una participación societaria correctamente documentada en la compañía ecuatoriana.

3. Joint Venture (Negocio Conjunto):

Inversión Compartida y Convivencia Societaria

El joint venture (negocio conjunto) es una de las estructuras más sensibles desde la perspectiva del gobierno corporativo, y muy utilizada en contratación pública. No consiste simplemente en recibir capital, sino en construir una relación de colaboración empresarial entre la compañía ecuatoriana y el inversionista extranjero.

Esta estructura resulta especialmente útil cuando el inversionista extranjero aporta capital, tecnología, know-how (conocimiento técnico especializado), acceso a mercados o experiencia técnica, mientras que la contraparte ecuatoriana aporta conocimiento del entorno local, permisos, activos, operación, relaciones comerciales o capacidad de ejecución.

El riesgo principal del joint venture no suele estar en el negocio, sino en la falta de reglas claras entre las partes. Si no se definen

en el contrato adecuadamente los aportes, el control, la administración, los presupuestos, la distribución de utilidades, las restricciones de endeudamiento, las obligaciones de exclusividad, la titularidad de activos, la propiedad intelectual y los mecanismos de salida, la operación puede volverse funcionalmente inviable.

Por ello, el documento más importante no siempre es el contrato comercial del proyecto, sino el acuerdo que regula la convivencia entre las partes. En operaciones internacionales, los conflictos suelen aparecer cuando la empresa necesita una nueva ronda de capital, cuando una parte incumple sus aportes, cuando cambia la estrategia del negocio o cuando uno de los socios desea salir.



EN EL ECUADOR:

Se establece un **joint venture contractual**, en el que las partes colaboran para desarrollar un negocio o proyecto específico sin necesidad de constituir una nueva persona jurídica.





4. Fideicomiso Mercantil y Project Finance (Financiamiento Estructurado de Proyectos):

El Proyecto como Eje de la Operación

En sectores como infraestructura, energía, construcción, desarrollo inmobiliario, agroindustria o proyectos con flujos identificables, la inversión extranjera puede estructurarse mediante fideicomisos mercantiles o esquemas de project finance (financiamiento estructurado de proyectos).

El fideicomiso mercantil permite transferir bienes, derechos o recursos a un patrimonio autónomo administrado por una fiduciaria autorizada para cumplir una finalidad específica. Su principal ventaja es la separación patrimonial: los activos y flujos del proyecto pueden administrarse de manera diferenciada respecto de los patrimonios de los constituyentes, beneficiarios o inversionistas. La Ley de Mercado de Valores forma parte del marco aplicable a este tipo de estructuras.

Esta estructura es especialmente útil cuando el inversionista no desea ingresar al capital total de una empresa ecuatoriana, sino financiar o participar en un proyecto determinado. En

estos casos, el análisis no gira únicamente alrededor de la compañía operativa, sino del activo, los flujos, las garantías, los contratos relevantes y los riesgos del proyecto.

En un esquema de project finance, la documentación contractual suele ser más sofisticada e incluye contratos de construcción, operación y mantenimiento, garantías, cesión de flujos, cuentas de reserva, contratos de suministro, permisos, licencias sectoriales, seguros, auditorías, mecanismos de intervención y reglas de distribución de rendimientos.

Su ventaja principal es que permite ordenar aportes, aislar riesgos y dar trazabilidad al uso de los fondos. Su desventaja es la complejidad: requiere coordinación legal, tributaria, financiera, regulatoria y fiduciaria. Además, sus costos de estructuración y administración suelen ser superiores a los de una estructura societaria simple.



5. Financiamiento, Instrumentos Híbridos y Contratos de Expansión

No toda inversión extranjera implica que el inversionista se convierta de inmediato en socio. En muchos casos, el capital ingresa bajo la forma de deuda, financiamiento intercompañía, préstamo de accionista, deuda con opción de participación.

El préstamo de accionista o shareholder loan (préstamo otorgado por el accionista) permite aportar recursos sin modificar de inmediato la composición accionaria. Esta estructura puede ser útil cuando la empresa necesita liquidez para expansión, capital de trabajo o refinanciamiento, pero los socios locales no desean diluir su participación. Sin embargo, la deuda también puede convertirse en una forma indirecta de control. Dependiendo de las garantías, covenants (obligaciones o restricciones financieras pactadas), eventos de incumplimiento y derechos de aceleración, el acreedor puede adquirir una influencia significativa sobre la administración del negocio.

Desde la perspectiva tributaria, estos préstamos deben estructurarse cuidadosamente. Deben analizarse tasas de interés de mercado, partes relacionadas, deducibilidad de intereses, precios de transferencia, subcapitalización, retenciones, registro de operaciones y soporte documental. El Servicio de Rentas Internas reconoce obligaciones específicas en materia de operaciones con partes relacionadas, incluyendo la presentación de anexos cuando se superan determinados umbrales.

Los instrumentos híbridos, como la deuda convertible en equity (capital accionario), ofrecen flexibilidad cuando todavía existe incertidumbre sobre la valoración de la empresa. Permiten que el capital ingrese en una etapa inicial y que la conversión en participación societaria ocurra posteriormente, normalmente al cumplirse determinados hitos, rondas de inversión, plazos o eventos de liquidez. Su implementación en Ecuador exige precisión contractual y societaria para asegurar su validez, exigibilidad, adecuado tratamiento tributario y claridad sobre los parámetros de conversión.



Dentro de esta categoría también pueden ubicarse ciertos contratos de expansión comercial, como franquicias, licencias de marca, transferencia de know-how (conocimiento técnico especializado) o acuerdos de distribución exclusiva. En una franquicia, el inversionista extranjero puede ingresar al mercado ecuatoriano con una menor exposición de capital, apoyándose en un operador local. No obstante, el éxito de esta estructura depende de la protección de la propiedad intelectual, del control de estándares operativos, de la confidencialidad, de la capacitación, de la auditoría, de las regalías y del uso adecuado de la marca. En Ecuador, SENADI regula la inscripción de licencias de uso de signos distintivos y exige, entre otros requisitos, el título del signo, el contrato de licencia con reconocimiento de firmas y, si el contrato se suscribe en el extranjero, su apostilla y traducción al español.



Desde la perspectiva tributaria, cambiaria y regulatoria

La estructura legal no puede separarse del análisis tributario. Las sociedades ecuatorianas, sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas aplican, como regla general, una tarifa del 25% de impuesto a la renta sobre su base imponible. También debe revisarse el IVA conforme a la tarifa vigente y al tipo de operación, pues el tratamiento puede variar según bienes, servicios, exenciones o reglas especiales.

En los pagos al exterior, no debe asumirse una tarifa uniforme. Dividendos, intereses, regalías, servicios técnicos, management fees (honorarios o cargos por administración), reembolsos y pagos por propiedad intelectual pueden recibir tratamientos distintos, según la naturaleza del concepto, la residencia del beneficiario, su sustancia económica, la existencia de un convenio para evitar la doble imposición, la documentación de respaldo y la aplicación de reglas de compliance, competencia, antiabuso, protección de datos personales.

Desde la perspectiva cambiaria y financiera, el ingreso de fondos debe documentarse adecuadamente. El Banco Central del Ecuador mantiene trámites relacionados con el registro de financiamientos propios o aportes de capital destinados a inversiones productivas. Asimismo, ciertos proyectos pueden acceder a contratos de inversión con beneficios o incentivos, siempre que cumplan los requisitos aplicables, incluyendo cronogramas, origen de inversión, flujos financieros, generación de empleo y beneficios solicitados.

Conclusión

No existe una estructura universalmente superior para canalizar inversión extranjera en Ecuador. La elección depende de variables que deben evaluarse de manera conjunta: el nivel de control que las partes están dispuestas a aceptar, las necesidades reales de capital, la eficiencia tributaria, la regulación sectorial aplicable, los mecanismos de salida, la protección de la propiedad intelectual y la capacidad de convivencia societaria.

La inversión extranjera no solo modifica la situación financiera de una empresa; también redefine sus dinámicas internas de control, riesgo y toma de decisiones. Por ello, estructurar correctamente una operación no consiste únicamente en permitir el ingreso de capital, sino en diseñar una relación societaria, financiera y contractual que pueda sostenerse en el tiempo.

El principal riesgo surge cuando la estructura se define únicamente desde la urgencia financiera y no desde la sostenibilidad jurídica y operativa de la relación. Para el empresario ecuatoriano, la pregunta central no es solo si puede atraer inversión extranjera, sino bajo qué reglas, con qué nivel de control, con qué carga tributaria, con qué mecanismos de salida y con qué salvaguardas jurídicas.

En **BUSTAMANTE FABARA** acompañamos operaciones de inversión extranjera con un enfoque integral, alineando la estructura corporativa, la estrategia financiera, el cumplimiento regulatorio y la protección contractual, con el fin de diseñar acuerdos sostenibles, eficientes y compatibles con los objetivos de largo plazo de cada negocio.



María Fernanda Palacios

DIRECTORA

María Fernanda tiene 14 años de experiencia en las áreas corporativo, mercantil, fiduciario, litigios y resolución de controversias en materia civil y contencioso administrativo. La responsabilidad como motor del desempeño eficiente le permite cumplir con las metas propuestas y demostrar alta calidad en el servicio. La toma de decisiones oportuna ha optimizado los procesos de solución de conflictos que se presentan durante el desarrollo de las actividades encomendadas y de esta forma cumplirlas a cabalidad.

Quito - Ecuador
Av. Patria E4-69 y
Amazonas
Edificio COFIEC

T. +593 2 256 2680

Guayaquil - Ecuador
Av. de Alarcón y Av. de las
Américas
Edif. Sky Building
Piso 4, Of. 423

T. +593 2 256 2680 ext 1901

ECUADOR
WWW.BUSTAMANTEFABARA.COM

