



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“PROPUESTA DE MODELO DE GESTIÓN Y APLICACIÓN DE UN
CONTRATO *JOINT VENTURE* ENTRE LA CONSTRUCTORA
COBRILUX S.A. Y SIDERMET, SIDERÚRGICA Y METALES PANCHANA
S.A.”

AUTORES

Amen Li KamTianen

Briones Loor Felipe Alexander

Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de
INGENIERO COMERCIAL

TUTOR

ECON. GUILLÉN FRANCO ERWIN JOSÉ, MGS.

Guayaquil, Ecuador

2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Kam Tianen Amen Li y Felipe Alexander Briones Loor**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTOR

Econ. Erwin José Guillén Franco, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Darío Marcelo Vergara Pereira, Mgs.

Guayaquil, septiembre de 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Kam Tianen Amen Li y Felipe Alexander Briones Loor**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Propuesta de modelo de gestión y aplicación de un contrato *Joint Venture* entre la constructora Cobrilux S.A. y Sidermet, Siderúrgica y Metales Panchana S.A.**” previo a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de **nuestra** total autoría.

En virtud de esta declaración, **nos responsabilizamos** del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación, **aplicado** referido.

Guayaquil, septiembre de 2015

LOS AUTORES

Kam Tianen Amen Li

Felipe Alexander Briones Loor



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Kam Tianen Amen Li y Felipe Alexander Briones Loor**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Propuesta de modelo de gestión y aplicación de un contrato *Joint Venture* entre la constructora Cobrilux S.A. y Sidermet, Siderúrgica y Metales Panchana S.A.**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de **nuestra** exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, septiembre de 2015

LOS AUTORES

Kam Tianen Amen Li

Felipe Alexander Briones Loor

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, a nuestras familias que nos han dado el apoyo necesario durante todo este periodo educativo para formarnos como profesionales, al Economista Erwin José Guillén Franco que nos ha guiado durante el proceso de titulación y a todos los profesores que de manera directa o indirecta han contribuido con nuestra formación académica.

ÍNDICE GENERAL

Introducción	1
Antecedentes	1
Descripción del problema.....	2
Justificación.....	4
Objetivos	5
General.....	5
Específicos.....	5
Pregunta de investigación.....	5
Metodología de la investigación	6
Capítulo 1: Marco general	7
Marco Teórico.....	7
Alianzas estratégicas.....	7
<i>Joint Venture</i>	12
Origen.....	12
Definición.....	13
Factores.....	14
Tipos de <i>Joint Venture</i>	15
Elementos del <i>Joint Venture</i>	17
Ventajas y desventajas.....	20
Marco Legal	23
Marco Referencial.....	27
Ecuador.....	27
América Latina.....	28
Capítulo 2: Análisis sectorial.....	30
Histórico	30
Macroeconómico.....	30
Sectorial.....	34
Previsiones	43
Macroeconómicas.....	43
Sectorial.....	44
Capítulo 3: Análisis organizacional.....	46
Cobrilux.....	46
Distribución del mercado	46
Cantidad de empresas.....	46
Zonificación.....	48

Indicadores financieros estándares.....	50
Indicadores sectoriales.....	50
Indicadores empresariales.....	51
Indicadores tributarios.....	54
Impuesto a la renta.....	54
Impuesto a la salida de divisas.	58
Sidermet	59
Indicadores financieros estándares.....	59
Indicadores empresariales.....	59
Indicadores tributarios.....	60
Impuesto a la renta.....	60
Impuesto a la salida de divisas.	62
Capítulo 4: Análisis comparativo de las partes.....	63
Cobrilux S.A.....	63
Aspectos Generales	63
Organigrama.....	64
Ubicación Geográfica.....	64
Ilustración 3: Ubicación- Cobrilux S.A.....	64
Misión y Visión.....	65
Análisis FODA de la Constructora Cobrilux S.A.	65
Proveedores	66
Procesos de trabajo.....	66
Procesos generales.....	67
Provisión y colocación de tumbado en <i>Gypsum</i>	67
Provisión y colocación de tumbado en fibra mineral o cualquier material similar.	67
Provisión de pintura y empaste.....	68
Instalación de accesorios electrónicos.	68
Instalación de puntos de voz y/o datos.	68
Instalación de canalización.....	68
Instalación de cerámica.	69
Instalación de porcelanato.	69
Instalación de parqué y otros revestimientos de madera para pisos.	70
Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización.....	70
Sidermet S.A.	70
Ubicación Geográfica.....	71
Procesos de trabajo.....	71
Proceso de fabricación del alambroón de cobre, aluminio, acero.	71

Proceso de fabricación del cable del cobre, aluminio, acero.....	71
Proceso de fabricación de estructuras metálicas.....	72
Proceso de montaje de estructuras metálicas.....	72
Análisis FODA de SIDERMET S.A.	73
Estados financieros.....	73
Capítulo 5: Definición de necesidades, acuerdos, beneficios	76
Necesidades.....	76
Acuerdos.....	77
Beneficios.....	79
Capítulo 6: Propuesta del contrato o de requerimientos mínimos en un modelo de contrato de <i>Joint Venture</i>	81
Capítulo 7: Estudio técnico	90
Localización	90
Estudio general del área	90
Proceso de instalación	91
Materiales.....	92
Requerimiento de materiales por sector y tipo de instalación.....	98
Costo de materia prima	101
Costo de mano de obra	102
Cronograma de actividades	102
Capítulo 8: Estudio financiero	105
Información general y recursos	105
Estado de Situación Financiera Inicial	105
Estado de Resultados Integral	108
Estado de Flujo de Caja.....	109
Retenciones	110
Repartición de beneficios.....	110
Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno	111
Conclusiones y recomendaciones	113
Conclusiones	113
Recomendaciones.....	115
Bibliografía	116
Anexos	121

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: PIB por actividad económica.....	2
Gráfico 2: Base legal formas asociativas	26
Gráfico 3: PIB en precios constantes (en millones USD).....	30
Gráfico 4: Crecimiento del PIB	31
Gráfico 5: PIB per cápita	31
Gráfico 6: Inflación.....	32
Gráfico 7: Evolución de indicadores laborales	32
Gráfico 8: Balanza comercial (valor FOB en millones USD)	33
Gráfico 9: Evolución del salario básico.....	34
Gráfico 10: Participación construcción/ PIB Ecuador	34
Gráfico 11: Valor agregado Bruto por actividad económica, segundo trimestre el 2014.....	35
Gráfico 12: Cantidad de trabajadores en el sector de la construcción Urbano-Rural.....	36
Gráfico 13: Estructura de la ocupación de la PEA urbana.....	37
Gráfico 14: Total nacional: usos de la edificación 2013.....	41
Gráfico 15: Permisos otorgados- Costa	41
Gráfico 16: Permisos otorgados- Sierra.....	42
Gráfico 17: Permisos otorgados- Amazonía y Galápagos	42
Gráfico 18: Tipo de obra y actividad	43
Gráfico 19: Inflación proyectada	43
Gráfico 20: Impuesto a la renta- subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12 (en miles USD)	55
Gráfico 21: Diagrama de Pareto-F4321.01	55
Gráfico 22: Pareto 4322.02Fuente: Servicio de Rentas Internas.	56
Gráfico 23: Pareto F4330.10.....	56
Gráfico 24: Pareto F4330.31.....	57
Gráfico 25: Pareto-4390.12.....	57
Gráfico 26: ISD subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12 (en millones USD)	58
Gráfico 27: Impuesto a la renta subactividad C2732.01 (en millones USD).....	60
Gráfico 28: Pareto C2732.01	61
Gráfico 29: ISD subactividad C2732.01 (en millones USD).....	62
Gráfico 30: Organigrama	64

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: alianzas estratégicas.....	11
Ilustración 2: ventajas y desventajas.....	22
Ilustración 3: Ubicación- Cobrilux S.A.	64
Ilustración 4: Ubicación- Sidermet	71
Ilustración 5: Ubicación proyecto TONI	90
Ilustración 6: Stud y Track.....	92
Ilustración 7: Aquapanel.....	93
Ilustración 8: <i>Joint Filler</i> presentación 20kg.....	93
Ilustración 9: <i>Join Filler</i> aplicación.....	94

Ilustración 10: <i>Joint Tape</i>	94
Ilustración 11: Exterior reinforcing tape	95
Ilustración 12: Paneles de glassboard	95
Ilustración 13: <i>Sistema SanigridII FSI</i>	96
Ilustración 14: <i>Polymer titebond</i>	96
Ilustración 15: Lana de vidrio	97
Ilustración 16: <i>Exterior basecoat white</i>	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cartera Bruta de Vivienda.....	38
Tabla 2: Créditos Hipotecarios- BIESS (en millones USD)	39
Tabla 3: Oferta y utilización final de bienes y servicios (precios constantes)	44
Tabla 4: Producto Interno Bruto por clase de actividad económica (miles de dólares de 2007).....	45
Tabla 5: Cantidad de empresas- sector construcción sección F43	47
Tabla 6: Empresas por provincia	48
Tabla 7: Concentración de empresas por provincia.....	49
Tabla 8: Participación del sector construcción en las cuentas totales del país en USD	50
Tabla 9: Indicadores empresariales subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12.....	51
Tabla 10: Índice Herfindahl e Hirschman- actividades Cobrilux.....	58
Tabla 11: Indicadores empresariales- actividad empresa Sidermet	59
Tabla 12: Índice Herfindahl e Hirschman subactividad C2732.01	61
Tabla 13: FODA- COBRILUX.....	65
Tabla 14: FODA- SIDERMET	73
Tabla 15: Balance General – Sidermet 2014.....	73
Tabla 16: Estado de Resultados- Sidermet 2014.....	74
Tabla 17: Detalle de superficie	91
Tabla 18: Requerimiento de materiales TA1.....	98
Tabla 19: Requerimiento de materiales TA2.....	99
Tabla 20: Requerimiento de materiales TA3.....	100
Tabla 21: Lista de precios de materiales 1	101
Tabla 22: Lista de materiales 2	102
Tabla 23: Cronograma de actividades	103
Tabla 24: Información general y recursos.	105
Tabla 25: Aportación de las partes.....	105
Tabla 26: Estado de Situación Financiera Inicial	106
Tabla 27: Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2015.....	106
Tabla 28: Estado de Situación Financiera al 28 de febrero de 2016.....	107
Tabla 29: Estado de Resultados Integrales	108
Tabla 30: Estado de Resultados Integrales al 28 de febrero de 2016.....	108
Tabla 31: Flujo de Caja al 31 de diciembre de 2015	109
Tabla 32: Flujo de Caja al 28 de febrero de 2015	110
Tabla 33: Retenciones.....	110
Tabla 34: Repartición de beneficios.....	110
Tabla 35: VAN y TIR	111
Tabla 36: Flujo Neto de Efectivo	112

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad desarrollar un esquema que derive en un modelo de contrato *Joint Venture* entre las empresas Cobrilux y Sidermet. En el primer capítulo, se enfocó en describir conceptos referentes a las alianzas estratégicas y *Joint Venture* por parte de diversos autores. En el segundo capítulo, se desarrolló un análisis de los indicadores macroeconómicos y del sector de la construcción del país. En el tercer capítulo, se analizó la distribución de las empresas, los indicadores financieros y los indicadores tributarios, se realiza el análisis de Pareto y cálculo del índice de Herfindahl e Hirschman con la finalidad de determinar el entorno empresarial en que se desenvuelven las compañías. En el capítulo cuatro, se describió los aspectos generales de las empresas, sus procesos de trabajo, y el análisis FODA para determinar la situación de las empresas que formaran parte del *Joint Venture*.

En el capítulo cinco, se procedió a determinar las necesidades de ambas empresas que las conllevan a conformar una alianza, se establecen los acuerdos que representan las bases de la asociación, y los beneficios. En el capítulo seis, se presenta el modelo de contrato *Joint Venture* de carácter contractual, donde se plasma de manera formal los acuerdos descritos en el capítulo anterior. En el capítulo siete, se hizo un estudio técnico para determinar los recursos y procesos necesarios en la ejecución de la obra. Finalmente, el capítulo ocho presenta el estudio financiero estimado respecto al proyecto determinando la viabilidad de la asociación.

Palabras clave: acuerdo, alianza estratégica, cooperación, *Joint Venture*, modelo de gestión, proyectos conjuntos, ventaja competitiva.

ABSTRACT

The present paper has the objective to develop a standard scheme and a model of joint venture contract between the companies Cobrilux and Sidermet. Chapter one, focuses on describing the concepts related to the strategic alliances and Joint Venture by various authors. In chapter two, an analysis of macroeconomic and sectorial indicators of construction industry. In the third chapter, it analyzed the distribution of firms in the country, the financial Indicators of the Company and tax indicators such as income tax and foreign exchange outflows, Pareto analysis is performed and Herfindahl Hirschman indicator to determine the business environment of the companies. In chapter Four, it's described the general information, the work processes and a FODA analysis of the companies that form part of the Joint Venture.

In chapter five, it's determined the needs of both companies that perform the alliance, agreements that represent the basis of the association are set, and the benefits that brings the cooperation. In chapter six, is presented the model of joint venture agreement, it contains the formal agreements described in the previous chapter. In chapter seven, it`s developed a technical study to determine the resources and processes needed in the project for the correct execution. Finally, in chapter eight, a financial study is presented about the project that motivated the formation of the Joint Venture to determine the viability of the association.

Key words: agreement, cooperation, competitive advantage, joint project, Joint Venture, management model, strategic alliance.

Introducción

Antecedentes

El sector de la construcción en Ecuador es considerado como uno de los principales que impulsan al país, su desarrollo se encuentra relacionado con el de otras actividades económicas y genera empleo, entre los actores en la industria de la construcción existe inversión privada en el sector inmobiliario, la fabricación de insumos, y el Estado que planifica y ejecuta proyectos para la realización de las diferentes obras, tales como, edificios, carreteras, puentes, túneles, viviendas y otras tareas relacionadas a la redistribución de la riqueza en el país.

El sector ha tomado fuerza y rumbo a partir de 2007, año en que se posicionó el gobierno del presidente Rafael Correa Delgado, quien implemento el proyecto del “Plan Nacional del Buen Vivir” que favorece la rama de la construcción en el proceso de cambio de la matriz productiva. En Ecuador representa unos de los sectores con más dinamismo debido a la alta demanda de viviendas, materiales de construcción, obreros, profesionales. En el año 2013 representaba el 10% del Producto Interno Bruto (ver gráfico 1) presentado en el informe macroeconómico de la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Las obras que se desarrollan demandan de una alta cantidad de recursos e inversión, lo que ha conllevado a las empresas a conformar alianzas estratégicas para lograr desarrollar los proyectos. La empresa Sidermet Siderúrgica y Metales Panchana S.A. fue creada 1992, se encuentra constituida en la ciudad de Guayaquil, se dedica al sector de la metalmecánica principalmente a la fabricación de hilos o cables de cobre, aluminio, acero; sin embargo, también realiza la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de instalaciones industriales. A raíz del potencial que presenta la industria de la construcción la empresa constructora Cobrilux S.A. fue creada en el año 2015 con la finalidad de incursionar en el

mercado dedicándose a actividades especializadas del sector dedicada a los interiores como instalación de accesorios electrónicos, líneas de telecomunicaciones, aplicación yeso, instalación de canalización, instalación de cerámicas, baldosas, losas, losetas entre otras.

Gráfico 1: PIB por actividad económica



Fuente: Corporación Financiera Nacional (CFN, 2013)

Descripción del problema

El sector de la construcción es prometedor en la economía ecuatoriana, siendo uno de las principales industrias que aporta al Producto Interno Bruto; sin embargo, existe una fuerte competencia debido al potencial que tiene para generar ingresos. Se encuentran una gran cantidad de compañías, algunas con grandes sumas de capital, sean locales o internacionales logran acaparar el mercado donde las empresas que cuentan con mayores recursos se adjudican las proyectos de construcción o ingeniería civil.

Las obras que se desarrollan en el sector demandan alta inversión en recursos de materia prima y personal calificado, además se requiere terminar el proyecto cumpliendo con los plazos establecidos en los contratos. Se presenta la oportunidad de participar en un proyecto de adecuación de una nueva planta de TONI que requiere de instalaciones de

paneles aquapanel, la empresa Cobrilux dedicada al sector especializado de la construcción al ser una empresa nueva, no cuenta con la capacidad financiera necesaria para el desarrollo de la obra, sin embargo, posee el conocimiento técnico. La empresa Sidermet por otro lado posee la capacidad financiera y condiciones necesarias, pero no cuenta con el conocimiento que se requiere para la instalación de los aquapaneles.

El presente trabajo de titulación tiene por meta proponer un contrato de asociación denominado *Joint Venture* en el que las empresas Cobrilux y Sidermet puedan trabajar en forma conjunta en obras que no podrían ejecutarlas de forma independiente, sea por falta de los diferentes recursos o conocimientos técnicos, con la asociación se espera generar competitividad y eficiencia a partir de la sinergia entre ambas empresas logrando adjudicar contratos, generar beneficios y nuevos mercados.

Delimitación del problema

CAMPO: Empresarial

ÁREA: Producción

ASPECTO: Administración, alianzas estratégicas

TEMA: Propuesta de modelo de gestión y aplicación de un contrato de *Joint Venture* entre la constructora Cobrilux S.A. y Sidermet

Justificación

Este proyecto propone llevar a cabo la implementación de un contrato de *Joint Venture* entre la empresa constructora Cobrilux S.A. con Sidermet Siderúrgica y Metales Panchana S.A. con la finalidad de establecer relaciones y compartir recursos que permitan a ambas empresas participar en proyectos conjuntos que las empresas no podrían realizarlos o adjudicarlos de forma individual, debido a los requisitos que tengan.

Debido a la fuerte competencia que existe hoy en día en el país y la situación económica, se propone el proyecto como una estrategia para generar crecimiento y competitividad en las empresas involucradas a fin de poder aprovechar oportunidades que se puedan presentar en el sector.

Las actividades de construcción demandan alta inversión en materia prima y mano de obra, además de los conocimientos técnicos que deben tener las empresas, por ende la propuesta del trabajo de titulación puede tornarse en una oportunidad con la finalidad de compartir conocimientos y recursos entre las empresas, y de esta manera generar nuevas oportunidades de negocios.

Objetivos

General.

Determinar la viabilidad de un contrato de *Joint Venture* entre la constructora Cobrilux S.A. y Sidermet para la ejecución de un proyecto en conjunto.

Específicos.

- Elaborar un diagnóstico del sector de la construcción y las empresas, sus indicadores empresariales y procesos.
- Establecer las necesidades, beneficios y acuerdos entre las partes, y proponer la implementación de un contrato de *Joint Venture* entre la empresa Cobrilux y Sidermet.
- Desarrollar un estudio técnico y financiero para determinar la viabilidad sobre el proyecto a realizar en conjunto.

Pregunta de investigación

¿Es viable establecer una alianza de *Joint Venture* entre las empresas para generar beneficios y apertura a nuevos mercados?

Metodología de la investigación

1. Se definirá el marco teórico, legal y referencial del tema de investigación.
2. Se realizará un diagnóstico del entorno macroeconómico y sectorial.
3. Se analizará las empresas involucradas, determinando sus necesidades y los acuerdos que se puedan llegar.
4. Se planteará un modelo de contrato *Joint Venture* entre las empresas.
5. Se desarrollará el estudio técnico y financiero para determinar la viabilidad del proyecto conjunto.

Fuentes

Las fuentes de investigación del presente proyecto están compuestas por bibliografías tales como libros, artículos, publicaciones, informes, boletines, información de páginas en internet, datos de organismos gubernamentales, noticias en medios de comunicación, legislación vigente, gráficos estadísticos.

Capítulo 1: Marco general

Marco Teórico

Alianzas estratégicas.

En el mundo empresarial cuando se trata de administración estratégica se hace mención al tema de las alianzas como medios de cooperación que logren generar ventajas competitivas, innovar, lograr entradas a nuevos mercados, fomentar mayor productividad entre las empresas, cuando se realiza una cooperación da como fruto la unión de aspectos determinados de los negocios en las empresas que desean formar parte de la sociedad. La unión potencia la eficiencia de las estrategias competitivas de las compañías participantes por medio de intercambio de recursos entre ellas (Prado, 1998, p.293).

Las alianzas estratégicas son medios que utilizan las empresas como forma de cooperación a fin de generar sinergia en actividades específicas, se da cuando dos o más empresas forman una asociación o consorcio temporal con el objetivo de aprovechar alguna oportunidad que se presenta (Fred, 2003, p.178).

Las alianzas estratégicas surgen para aprovechar las oportunidades que se dan en el mercado, “son acuerdos de cooperación entre una, dos o más empresas que se unen con la finalidad lograr y desarrollar ventajas de carácter competitivas que no alcanzarían por sí mismas en un periodo o plazo determinado” (Aguilar, Cabral, Alvarado, Alvarado, & Leon, 2013, p.3).

Se deben cumplir ciertas condiciones para que las empresas interesadas den surgimiento a una alianza, debe existir la formalización por medio de un acuerdo en el que las partes se comprometen a realizar la actividad y que las decisiones tomadas tengan un consentimiento unánime por parte de los participantes de la alianza; es decir, posee un control conjunto por parte de los que la conforman (Mesén, 2008, p.30).

Basado en las teorías propuestas por diversos autores, una alianza estratégica es una forma de cooperación entre dos o más empresas con el objetivo de realizar una actividad en beneficio mutuo por un tiempo o plazo determinado en el que podrán compartir conocimientos y tecnología, así como recursos para lograr ventaja competitiva según lo determine el acuerdo.

Las empresas utilizan varias modalidades o formas de cooperación a fin de lograr sus objetivos y aprovechar oportunidades en el mercado cuando no se cuenta con los recursos necesarios, según Fernández (1999) existen varias modalidades de cooperación más comunes como son:

- Fusión.
- *Joint Venture*.
- Agrupación de interés económico.
- *Corporate Venturing*.

Según Aguiló (2000) en una publicación titulada “Las alianzas estratégicas, una respuesta a la demanda global” propone otro tipo de clasificación que se puede dar entre empresas, son 1) comerciales, 2) tecnológicas, 3) producción, 4) proyectos conjuntos, 5) de participación accionaria (p.14). En el mundo empresarial de acuerdo con los autores antes mencionados existen varias modalidades en que las empresas generan cooperación o asociación con la finalidad de conseguir sus objetivos propuestos, es una alternativa viable dada a la escasez de recursos o de conocimientos técnicos y a la fuerte competencia que existe hoy en día, la cooperación así como conlleva sus riesgos, así mismo tiene la capacidad de generar sinergias que permitan el crecimiento empresarial de las empresas involucradas y generar los beneficios esperados.

Una de las modalidades de cooperación utilizados es el *Joint Venture*, una forma de asociación que tiene por objeto desarrollar una actividad común. *Joint Venture* es “la colaboración entre empresas para la realización de un proyecto o actividad determinados, que se caracteriza por que las partes mantienen su autonomía y comparten el control sobre el negocio común” (Machavila, 2015, p.3).

Esta forma de asociación empresarial permite a las partes desarrollar proyectos en común por un plazo determinado, resulta muy útil luego de realizar un análisis de todos los factores que puedan darse al momento de entablar una alianza con otra empresa, así como los beneficios que se pueden generar, siendo el motivo principal de su establecimiento.

La Agrupación de interés económico es otra forma de conformar una alianza pero con distinta finalidad u objetivo, la agrupación de interés económico tiene como objetivo facilitar el desarrollo o generar una mejora en las actividades de sus socios sin tener ánimo de lucro. Está pensada como forma de apoyo para los miembros y limitada únicamente en actividades económicas auxiliares que desarrollen las empresas que formen parte de la figura asociativa (Rajadell, 1998, p.201).

En concordancia con el autor anterior la Cámara de Comercio, Industria y Navegación del Campo de Gibraltar (s.f.) define a la agrupación de interés económico como una sociedad sin ánimos de tener lucro que tiene como objetivo generar facilidad en el desarrollo o la mejora en los resultados de los socios, limitado únicamente en actividades auxiliares por los cuales los participantes deberán responder de forma personal por las deudas que genere dicha asociación (p.1).

Esta forma asociativa a diferencia de la anterior se encuentra dedicada a las actividades económicas auxiliares, aunque su objetivo no tiene ánimo de lucro no quiere decir

que no aporte beneficios, funciona únicamente como una forma de apoyo entre las empresas participantes, factor que las diferencia de los otros tipos de alianzas estratégicas.

El *corporate venturing* o emprendimiento corporativo es un proceso que permite desarrollar o generar proyectos innovadores, negocios nuevos o mejoras en los procesos que contribuyan a la competitividad de la empresa llegando en ciertas ocasiones a la conformación de una nueva entidad de negocios hasta una nueva compañía que pueda estar ligada a la organización (Mantis & Drucaroff, 2009, p.7).

Estos procesos de emprendimiento corporativo como lo menciona el autor se desarrollan en el interior de la empresa por parte del personal cuando se dan actos de innovación; sin embargo, se torna una forma de alianza estratégica al momento en que de ese emprendimiento surge una nueva empresa y se encuentre vinculada con la compañía de la cual se origina.

Las fusiones conllevan a que las empresas involucradas se unan en capital y recursos formando una nueva sociedad, la asociación se da por las competencias u oportunidades que se puedan identificar, “la compra de una empresa por parte de otra (adquisición) o la unión de dos empresas, dando lugar a otra de mayor tamaño (fusión) constituyen una de las maneras más recurrentes en la actualidad para ganar dimensión y competitividad” (González, 2007, p.3).

Las alianzas estratégicas como método de cooperación entre las empresas las ayuda a generar crecimiento, generar ventajas competitivas y aprovechar nuevas oportunidades de mercado, siempre y cuando se dejen a un lado los intereses personales buscando el trabajo en equipo que genera el valor agregado, lo expuesto por los autores anteriores presenta que existen varias formas de entablar una alianza, el método de cooperación que se utilice dependerá de los objetivos o finalidad que tengan las empresas que vayan a asociarse, el *Joint*

Venture es la figura más adecuada en cuanto a sus características y términos para las empresas del presente trabajo de titulación haciendo énfasis en proyectos de construcción que se pretendan desarrollar.

Ilustración 1: alianzas estratégicas

Tipo	Característica
<i>Joint Venture</i>	Colaboración entre dos empresas con la finalidad de desarrollar un proyecto o actividad determinados, sus partes mantienen su autonomía o pueden formar una sociedad común temporal.
La Agrupación de interés económico	Colaboración entre dos empresas para desarrollar actividades económicas auxiliares.
<i>Corporate venturing</i>	Emprendimientos dentro de la empresa que puedan generar nuevas entidades de negocios y que estas puedan se encuentren vinculadas con la empresa.
Fusiones	Conlleva a que dos empresas se unan en capital y recursos formando una nueva sociedad.

Elaboración: propia

Joint Venture

Origen.

Los orígenes del *Joint Venture* como medio asociativo en las prácticas comerciales se encuentran desde la antigüedad en las asociaciones que realizaban los fenicios, egipcios y asirios-babilonios, posteriormente se lo conocería en Estados Unidos como un contrato voluntario en el que las partes ponían sus recursos en un negocio compartiendo ganancias y pérdidas (Sierralta, 1997, p.42-43).

La asociación y colaboración entre personas o empresas tiene una larga historia en el pasado desde los tiempos ancestrales con los fenicios, las compañías Indias y el comercio que se realizaba de manera primaria; sin embargo, el origen de los *Joint Venture* pueden remontarse en el derecho anglosajón en el siglo XVIII, el cual encuentra su fuerza en la legislación escocesa con una característica en la transitoriedad de la asociación (Acuña, 2009, p.17).

Teniendo en cuenta lo anterior las prácticas asociativas en los negocios se han venido practicando desde la antigüedad. Los términos “*Joint*” que en inglés significa unión y “*Venture*” que significa aventura la define en términos literales como una aventura conjunta, una asociación temporal; sin embargo, la cooperación ha venido tomando protagonismo en épocas antiguas donde se entablaban acuerdos parecidos en el comercio, el origen del término nace a finales del siglo pasado en el Derecho angloamericano y es desarrollado en la primera mitad del siglo XX (Manguña, 2014, p.2).

En conformidad con los autores anteriores, los registros históricos del *Joint Venture* se remontan desde los orígenes del comercio donde existían las asociaciones entre dos o más personas a fin de compartir los riesgos de sus actividades, aunque su antecedente jurídico se

afirma que tiene origen en la legislación norteamericana y fue en el siglo XX que la influencia de esta práctica se extendió por todo el mundo (Puyo, 2007, pp.112-114).

En aquel entonces en el siglo XX “los *Joint Venture* se formaban para compartir los riesgos en el transporte marítimo, la explotación de oro y otras empresas” (Guillén, 2007, p.36). Desde la antigüedad la figura del *Joint Venture* se ha utilizado con la finalidad de compartir los recursos y consecuentemente los riesgos derivados de las operaciones que se realizaban de forma compartida. Estos fueron los antecedentes desde los orígenes del comercio hasta que tomo forma en el derecho angloamericano, en la actualidad se evidencia el uso de los *Joint Venture* en todo el mundo para la ejecución de grandes proyectos, donde las empresas pueden compartir recursos, esfuerzos y riesgos.

Definición.

Con el nacimiento del *Joint Venture* en la legislación Norteamérica luego de que la práctica se extendiera en el mundo entero, uno de los conceptos consiste en:

La realización de una actividad empresarial de forma conjunta y, «a priori», de manera temporal entre socios que comparten el capital. Por regla general, esta modalidad de cooperación permite a cada uno de los partícipes aprender del otro, mejorando así sus competencias respectivas.” (Fernández, 1999, p.6).

Otros autores presentaron definiciones similares:

El acuerdo entre dos o más partes que ponen en común sus recursos y colaboración para llevar a cabo una actividad comercial a través de la cual puedan llegar a obtener beneficio mutuo compartiendo el riesgo que conlleva toda la operación empresarial en función de la estructura concreta a través de la cual acuerden desarrollarla. (Echarri, Aguirre, & Quintana, 2002, p.15).

Dado los conceptos de los autores anteriores se puede rescatar que se trata de un acuerdo; es decir, un contrato de colaboración entre dos o más partes. El *Joint Venture* es una de las maneras de asociarse empresarialmente que ayuda a enfrentar un entorno competitivo que se da entre empresas nacionales y/o extranjeras, por medio de la complementación de sus recursos y actividades buscan alcanzar un propósito común (Manguña, 2014, Sección de Definición, parr.2).

El *Joint Venture* se ha tornado una alternativa al momento de tomar decisiones de inversión sean locales o ubicadas en el extranjero con el fin de lograr sinergias, adquirir ventajas competitivas y riesgos empresariales que trae consigo una cooperación dependiendo del tipo de negocio o actividad que se vaya a realizar y del país en que se ubica en cuanto a la situación legal y de mercado (Manguña, 2014).

El *Joint Venture* como lo mencionaron varios autores hace referencia al contrato de colaboración entre dos o más empresas para la ejecución de una actividad económica determinada o un proyecto en los cuales se comparten los beneficios y riesgos. La asociación permite a las empresas lograr una mayor competitividad en áreas en las que no son fuertes de manera individual permitiendo que la cooperación genere mejores resultados.

Factores.

Dependiendo de las circunstancias o razones que se presenten por parte de los interesados, conformar un *Joint Venture* puede deberse a diversos factores, como la carencia de recursos necesarios para la ejecución de ciertos proyectos, por algunas complejidades técnicas, generar mayor competitividad en los sectores en los que se encuentran compitiendo como empresa (Echarri, A., Aguirre, A. & Quintana A, 2002, p.16).

Con la globalización y la competencia internacional se torna cada vez más complicado competir de forma individual por lo que buscan la manera de volverse más

competitivas en los sectores donde tienen participación, se ven envueltas en la necesidad de formar asociaciones, el *Joint Venture* tiene su base en la voluntariedad de las partes que durante un tiempo determinado se comprometen a desarrollar de manera conjunta una actividad empresarial (Sancho, 2012, p.5).

Otro factor determinante al momento de la conformación del *Joint Venture* es la determinación del socio adecuado; es decir, la empresa con la que se va realizar la cooperación o asociación, “el socio adecuado para el *Joint Venture* es aquel que tiene una serie de capacidades complementarias y que puede trabajar de forma efectiva con la compañía de uno mismo. La complementariedad tiene dos aspectos fundamentales: el técnico y el organizativo.”(Echarri et al, 2002, p.33).

Los *Joint Venture* presentan un amplio espectro en lo que se refiere a costo-beneficio, donde en cuanto a los costos son anti competitivos y los beneficios son pro competitivos, por lo que se debe efectuar un correcto balance entre los pros y contras que se puedan presentar (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2000, Sección de Overview, parr.1).

Lo expuesto por los autores deja en claro factores y motivos que se analizan al momento de conformar la cooperación con una o más empresas, la importancia del análisis de los factores motivan a las compañías a entablar una figura asociativa y tener en claro con quien se hará la cooperación, mediante un estudio de sus fortalezas como debilidades, así como de sus riesgos.

Tipos de *Joint Venture*.

La *International Trade Centre* (Intracen, 2004) organismo de las Naciones Unidas identifica dos tipos de contratos *Joint Venture*, los de tipo incorporado y la contractual, la de clase incorporado toma forma cuando da como resultado una nueva entidad legal organizada,

por otro lado la contractual no es necesaria la creación de una nueva entidad sino que determinan su grado de cooperación mediante un contrato que define el objeto del mismo (p.2).

Otro autor de manera similar clasifica el *Joint Venture*, existen el *Joint Venture* “societaria” la cual supone la creación de una nueva sociedad donde previo acuerdo de las partes tendrán como objetivo el desarrollo de un proyecto, el *Joint Venture* “contractual” no conlleva a los implicados a la creación de una nueva sociedad sino que se realiza por medio de un contrato donde se determinan las actividades puntuales a desarrollarse, permite a las empresas mantenerse económicamente de forma independiente (Sancho, 2014, p.6).

Sin embargo, otro autor nos menciona un tipo distinto, según Manguiña, (2014) el *Joint Venture* tiene clasificación por su modalidad y por su contexto geográfico. Por contexto geográfico se refiere a si el contrato se celebra entre compañías locales o existe un nexo entre una empresa local y una extranjera (Sección de Clasificación y tipología, parr.1-4).

Un estudio determina que los tipos de *Joint Venture* se clasifican de forma más común según la modalidad de cooperación e grado de integración que exista entre las partes; es decir, si se da como resultado de la asociación una nueva sociedad o se mantiene la independencia de las empresas participantes; es decir, cuando se realiza de forma contractual compartiendo los recursos y conocimientos (Michavila, 2015, p.9).

Conforme la definición de los autores antes mencionados podemos identificar dos tipos de *Joint Venture* que existen, el tipo se puede determinar de acuerdo con el grado de integración que tengan las empresas involucradas, siendo si conforman una nueva sociedad la cual constituiría un *Joint Venture* de tipo societaria o si deciden mantener su independencia en términos económicos y legales siendo de tipo contractual.

Las empresas al momento de implementar una asociación deberán analizar diversos factores, como determinar cuál es el objetivo de la asociación, hasta qué punto se pretende llevar la integración de las empresas de acuerdo a los objetivos planteados, los riesgos que se disponen a compartir, el tiempo en que se tendrá vigente el contrato, con qué empresa formara la asociación, de tal manera que sirvan como medidas para establecer qué tipo de *Joint Venture* se pretende formar, en el trabajo de titulación se presenta la propuesta de un *Joint Venture* de tipo contractual.

Elementos del *Joint Venture*.

Podemos encontrar varios elementos básicos o esenciales que se constituyen en la base del contrato al momento de conformar el *Joint Venture*, se deben estipularse de manera clara y de forma concisa los términos en los que se conforma el mismo y la participación que tendrán cada una de las partes involucradas en las actividades que tengan previstas realizar de manera conjunta.

Según La *International Trade Centre* (Intracen, 2004) en un modelo de contrato de *Joint Venture* identifica los siguientes elementos:

- El objeto del contrato.- Es decir las actividades o proyecto por el cual las compañías cooperaran con sus recursos y esfuerzo, debe estar definido correctamente, siendo específico a fin de enfocar los esfuerzos en su cumplimiento.
- Contribución de las partes.- se determina el aporte de los integrantes en lo referente a dinero, personal, maquinarias, propiedad intelectual y todos los recursos que se consideren necesarios para la consecución de los objetivos establecidos.
- Compromisos técnicos o comerciales.-Las partes acuerdan las actividades que realizaran como parte de la asociación.

- Organización y administración.- Se determinará la administración del *Joint Venture* que se encargará de tomar las decisiones necesarias con respecto a lo que se vaya suscitando.
- Compartir riesgos y ganancias.- Se determina la proporción en la que las partes comparten los riesgos derivados de las actividades realizadas y las ganancias generadas en función de lo aportado o lo acordado en el contrato.

El contrato como menciona el autor anterior consta de varios elementos que forman la base de la asociación como son: un objetivo común, la forma de administración y repartición de los beneficios o pérdidas y los recursos que aportaran las partes que conformen dicho contrato, Puyo (2007) expresa cuales son algunos de los elementos que caracterizan el *Joint Venture* en el Derecho Norteamericano:

- Tiene que haber una relación contractual.
- Puesta en común de bienes y reparto de ganancias y pérdidas.
- Control conjunto, colaboración y confianza.

Según el estudio publicado por Michavila (2015) identifica varios elementos que se encuentran comúnmente en el contenido del *Joint Venture* como son los siguientes:

- Las partes.- Se debe proceder a la identificación de los integrantes que formaran parte de él; por lo tanto, se define la razón social, dirección domiciliaria, el RUC, es importante la identificación correcta para tener claro con quien se está formando el acuerdo. En caso de ser de tipo societaria determinar cómo se denominara la nueva sociedad.
- El objeto.- Se define el negocio que realizaran en común las partes que contraen el contrato; es decir, la razón por la cual realizan la cooperación, debe estar correctamente detallado el objetivo en el cual las partes van a enfocar sus esfuerzos.

- Los deberes y obligaciones.- El contrato debe determinar los deberes y obligaciones de la partes, tanto primarias como las secundarias, así como los aportes de recursos que deba realizar cada empresa en función de recursos físicos como maquinarias, equipos, herramientas, recursos tecnológicos, y el talento humano que se utilizara en los proyectos a realizar.
- Los derechos.- Se debe definir de manera clara la forma en que se repartirán los beneficios resultantes de la cooperación, el tema económico la causa principal de los problemas, por lo que se debe detallar como serán distribuido cada rubro en porción de los aportes y riesgos que cada empresa haga para no incurrir en diferencias que perjudiquen la asociación, también se debe tomar en cuenta el control del negocio en común, se determinar de forma clara quien será el administrador del mismo y como se tomaran las decisiones.
- La terminación del contrato.- Determinar las causales que provoquen la finalización de la relación contractual ya sean forzadas o voluntarias, se puede dar por diversos factores como culminación del tiempo acordado en el contrato, por insolvencia, incumplimiento de las actividades que se fueron pactadas previamente, entre otros.

Del mismo modo Sierralta (s.f.) identifica en una ponencia de su autoría una serie de criterios que caracterizan a los *Joint Venture* como son:

- Origen y carácter contractual.
- Distribución de los recursos capitales y riesgos.
- Derecho de los participantes.
- Objetivos y plazos.

Como se puede observar luego de la revisión de la información respecto al tema, tenemos varios elementos en común que no deben faltar en un tipo de contrato *Joint Venture*,

los elementos deben ser descritos con el mayor detalle posible con la finalidad de poder sentar las bases y lineamientos para lograr una cooperación que permita ejecutar con eficiencia las actividades.

Ventajas y desventajas.

Luego de conocer el carácter asociativo de los *Joint Venture*, siendo societarios o contractuales y los factores que originan este tipo de unión entre las empresas, debemos tomar en cuenta cuales son algunas de las ventajas o beneficios que podrían darse y desventajas que conllevan formar el *Joint Venture*, mediante el análisis se puede determinar si es conveniente o no la asociación.

Entre las múltiples ventajas que proporcionan formar el *Joint Venture* se presenta “la oportunidad de poder controlar tecnología nacional, la posibilidad de controlar un competidor potencial; disminuir riesgos políticos, comerciales, técnicos y financieros; reducir costos operacionales por integración” (García, 2004, p.212).

Otro autor señala otras ventajas:

Sus principales ventajas son compartir los riesgos, costos y a su vez disminuirlos, producir una competencia más eficiente, abarcar nuevos mercados, o copar uno, aumentar el poder económico para operar, acceder a nuevos recursos, o a economías a escala, dar mayores posibilidades de competencia, tener la posibilidad de aumentar tus ventajas competitivas, extender el número de clientes, ahorrar dinero compartiendo costos de operación, ahorrar dinero compartiendo costos de publicidad y marketing, ahorrar tiempo como recurso empresaria compartiendo carga de trabajo,

servirse de un *knowhow* y manejar mayor información y finalmente ganar nuevos asociados de negocio.(Donoso, 2014, p.8).

También representa ventajas para los participantes en el ámbito del mercado internacional, les permite a las empresas afrontar nuevos retos con mayor éxito debido a la combinación de recursos y ventaja competitiva, permite sortear de una manera más eficiente las barreras de entrada que existen en el extranjero sobre todo en los que tienen prácticas proteccionistas, además de un conocimiento de primera mano del mercado extranjero a explotar (Asociación para Inversiones Extranjeras, 2014, p.3).

En el ámbito internacional, el *Joint Venture* permiten de manera mucho más rápida acceder a mercados extranjeros mediante la asociación con empresas del país extranjero, proporcionan un rápido acceso a canales de distribución, proporciona conocimientos sobre el mercado, relaciones con proveedores, clientes (Stewart & Maughn, 2011, p.6).

Son muchas las ventajas obtenidas por las empresas lo que hace del *Joint Venture* un medio atractivo para lograr el crecimiento empresarial y mejorar la ventaja competitiva de las empresas; sin embargo, también presenta desventajas que afectan las decisiones de asociación y las relaciones entre las empresas, unos de los inconvenientes se encuentran en los costes relacionados al control y coordinación, aparte de que una compañía asociada se torne en un potencial competidor en el futuro, además de desacuerdos en diversas áreas en el manejo como estrategias a ejecutar o dificultades en el reparto de responsabilidades y en la toma de decisiones (García, 2002, p.212).

Resulta en una experiencia frustrante y un completo fracaso cuando se da la falta de una planificación adecuada y una incorrecta definición de las estrategias. Factores tales como la evolución del mercado, cuestiones tecnológicas, incertidumbres en el ámbito de las leyes y

las crisis económicas resultan ser difíciles de anticipar y pueden tener un impacto debilitante (Stewart & Maughn, 2011, p.6).

Otro autor presenta desventajas similares que puedan ocasionarse:

El *Joint Venture*, además de reflejar un claro ejemplo de cooperación, supone la unión dos o más empresas por lo que la dirección y gestión de la nueva empresa resultan más complejas y, en consecuencia, aumenta el riesgo de que surjan discrepancias entre los socios” (Asociación para Inversiones Extranjeras, 2014, p.3).

Las desventajas se presentan cuando puedan originarse posibles conflictos en cuanto a intereses de las partes en las tareas a realizar, la toma de decisiones importantes, cuando no exista la suficiente integración y la falta de comunicación de los participantes genera eventualmente deficiencia e incumplimiento de los objetivos acordados al momento de la constitución (Donoso, 2014, p.8).

Para entablar una relación de colaboración con otra persona sea natural o jurídica existen una serie de ventajas y desventajas a considerar, sin restarle importancia a las ventajas tenemos que tomar medidas con la finalidad que no se generen las desventajas presentadas, puntualmente en desacuerdos o discrepancias entre los socios, se debe definir de manera clara la administración del *Joint Venture* a fin de evitar los problemas durante el desarrollo del mismo, además de la posibilidad de crear un competidor directo de nuestra empresa.

Ilustración 2: ventajas y desventajas

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Reducción de costos.• Ingreso a nuevos mercados.• Disminuir riesgos comerciales,	<ul style="list-style-type: none">• Desacuerdos en el manejo de la sociedad.• Conflicto de intereses por las partes.

<p>técnicos, financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compartir el Know-how. • Acceso a canales de distribución. • Acceder a nuevos recursos. • Lograr economías a escala. • Mayor competitividad. • Extender el número de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa asociada puede convertirse en futuro competidor.
---	--

Elaboración: Propia

Marco Legal

El *Joint Venture* es un contrato atípico por lo cual en la legislación ecuatoriana no existe una regulación directa; sin embargo, existen regulaciones en una figura asociativa de características similares como lo son los consorcios. La Real Academia de lengua Española (2014) define al consorcio en lo referente a los negocios como “agrupación de entidades para negocios importantes” por lo que representa a una unión entre dos entidades en este caso empresas en un negocio común.

El consorcio es un contrato en el que personas naturales o jurídicas que ejercen una razón social similar o complementaria forman una sociedad, con la que puedan mejorar las capacidades de las partes, les permite ejecutar proyectos que les resultaría de gran complicación realizar de manera independiente (Freire, 2011, parr.1).

En la Ley de Régimen Tributario Interno es su Artículo 94 determina lo siguiente:

Para efectos de esta Ley el término sociedad comprende la persona jurídica; la sociedad de hecho; el fideicomiso mercantil y los patrimonios independientes o autónomos dotados o no de personería jurídica, salvo los constituidos por las instituciones del Estado siempre y cuando los beneficiarios sean dichas instituciones; el consorcio de empresas, la compañía tenedora de acciones que

consolide sus estados financieros con sus subsidiarias o afiliadas; el fondo de inversión o cualquier entidad que, aunque carente de personería jurídica, constituya una unidad económica o un patrimonio independiente de los de sus miembros. (Asamblea Nacional, 2004).

De acuerdo con el Reglamento para Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno que se determina lo siguiente:

Art. 3.- De los consorcios.- De acuerdo con lo que establece la Ley de Régimen Tributario Interno, los consorcios o asociaciones de empresas son considerados sociedades, y por tanto, sujetos pasivos del impuesto a la renta, por lo que deben cumplir con sus obligaciones tributarias y deberes formales, entre los que están los de declarar y pagar dicho impuesto.

En el caso de que un consorcio cese o concluya actividades antes de la terminación del ejercicio impositivo, presentará su declaración anticipada de impuesto a la renta, de acuerdo a lo establecido en el presente Reglamento.

En todos los casos, los miembros del consorcio serán solidariamente responsables, por los tributos que genere la actividad para la cual se constituyó el consorcio.

Los beneficios que distribuya el consorcio, luego del pago del respectivo impuesto, se constituirán en ingresos exentos para los miembros del consorcio, siempre y cuando éstas sean sociedades nacionales o extranjeras, no domiciliadas en paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición. (Asamblea Nacional, 2015).

La figura de consorcio que se presenta en el artículo 3 de ley se refiere cuando existe una unión de las empresas y se conforma una nueva sociedad que debe cumplir con todos los requisitos y obligaciones en la legislación ecuatoriana en lo referente a las sociedades. El Art.239 del Reglamento para Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno aplica a las empresas que prestan servicios de explotación y exploración de Hidrocarburos y determina lo siguiente:

En caso de que un consorcio petrolero tenga a su cargo varios contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, deberá obtener un número de Registro Único de Contribuyentes por cada contrato. Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa. (Asamblea Nacional, 2015).

En efecto los artículos antes mencionados corresponden cuando las empresas se unen con el fin de crear una sociedad temporal razones por las cuales se la considera como tal y es sujeta a las obligaciones impositivas normales de una. Según la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en su art.67 manifiesta sobre los consorcios o asociaciones:

Consorcio o Asociaciones.- En cualquier proceso precontractual previsto en esta Ley, pueden participar consorcios o asociaciones de personas naturales y/o jurídicas, constituidos o por constituirse, en este último caso presentando el compromiso de asociación o consorcio correspondiente. Sin embargo, para la celebración de los contratos con una asociación o consorcio será requisito previo la presentación de la escritura pública mediante la cual se haya celebrado el contrato de asociación o consorcio, escritura en la que debe constar la designación de un apoderado. (Asamblea Nacional, 2009).

Esta figura de Asociaciones o Consorcios entre empresas tienen la posibilidad de participar en proyectos que fomente o requiera el Estado por medio del Portal de compras

públicas, donde se postulan compañías para los proyectos disponibles. En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) en el artículo 93 el Estado fomenta la producción que se encuentre con fines de exportación, en el literal e) manifiesta:

Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional. (Asamblea Nacional, 2010).

En Ecuador se ha creado legislación reconociendo las asociaciones empresariales, observando los artículos anteriores podemos constatar como la figura del consorcio ha logrado un lugar en la legislación ecuatoriana, en la página web del Ministerio de Industrias y productividad encontramos un gráfico con la base legal que sustenta las asociaciones empresariales.



Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad

Marco Referencial

Ecuador.

Según una noticia publicada en el sitio de noticias Explored.com (2003) manifiesta que el gobierno del presidente Lucio Gutiérrez se planteaba entablar un contrato de gestión compartida o *Joint Venture* en el campo petrolero de la Amazonía. Se utiliza el *Joint Venture* en dicha ocasión con el fin de lograr mayor eficiencia y competitividad en las reservas de petróleo en la Amazonía, debido a que las empresas estatales no contaban con la capacidad suficiente para el hecho.

Otro ejemplo del uso del *Joint Venture* en Ecuador se ve reflejado en la revista Gestión (2012) manifiesta que las empresas Petroecuador y Petroperú tuvieron un acuerdo de *Joint Venture* para explorar el petróleo en la frontera, refleja la utilización del *Joint Venture* como alternativa en los sectores industriales. A su vez brinda una oportunidad de atraer inversión privada al país generando fuentes de empleo y crecimiento económico, a parte de la transmisión de conocimientos.

En una publicación en la revista Andes (2014) publicó un artículo en el que menciona que la multinacional *Broadstone Financial LLC* con residencia en Estados Unidos se encontraba interesada en la empresa minera Cumbaratza para formar un *Joint Venture* en la explotación de yacimientos de plata, oro, cobre, zinc, plomo y molibdeno comprobados en un espacio de 30.000 hectáreas en la Amazonía de Ecuador.

De acuerdo con la información buscada no existe más evidencia sobre *Joint Venture* que se hayan conformado en Ecuador; sin embargo, el gobierno incentiva la asociación empresarial, en el sitio de noticias Explored.com (2013) manifiesta que el ministro del Ministerio de Industrias y Productividad Ramiro González tuvo participación en el Primer Encuentro de Consorcios de Exportación en el que manifestaron sus experiencias.

Así mismo en una publicación en la página de Ecuavisa (2013) manifiesta que cuatro consorcios de empresas extranjeras junto con nacionales participaban en el proyecto de la segunda fase de construcción de la metro vía en Quito la cual tenía una inversión estimada de 1,500 millones de dólares. Otro caso de asociaciones empresariales en Ecuador encontramos el consorcio en el sector de la construcción donde existe el Consorcio GPL Ecuador, según la página web de TESCA (s.f.) el consorcio se forma por Tesca Ingeniería de Ecuador-MAESSA dedicado al suministro y construcción de obras civiles, electromecánicas, telecomunicaciones entre otras obras de carácter industrial.

El *Joint Venture* fue utilizado en Ecuador en proyectos de gran alcance en el sector de los hidrocarburos y más específicamente en el sector petrolero donde se requería de las asociaciones para poder lograr proyectos de envergadura, así mismo en el sector de la construcción se utilizan otras figuras asociativas como son los consorcios en proyectos que las empresas no podrían participar de manera individual debido a la falta de capacidad instalada y recursos necesarios, las asociaciones abren puerta a nuevas oportunidades de negocios y de crecimiento.

América Latina.

En América Latina la figura del *Joint Venture* ha sido utilizada en varios de los países de la región donde las empresas locales se han asociado con extranjeras o viceversa para generar oportunidades de crecimiento, entradas a los mercados, desarrollo de nuevos productos y ventajas competitivas en países como Brasil, Chile, Colombia.

En Brasil según Westphalen (2012) en un artículo del Cronista.com publicó el *Joint Venture* establecido por la empresa Brasil *Foods* con la empresa china Dah Chong Hong con el objetivo de desarrollar la marca Sandia en el mercado chino, se complementaron las

funciones de producción y marketing de las empresa brasileña con las actividades de logística y distribución de la empresa china. (Parr.1-2).

Según Sipcam Advan México (s.f.) una empresa dedicada al sector de los productos agrícolas en su página de internet publicó una alianza estratégica de su filial en Brasil con la empresa japonesa Nihon Nohyaku es una compañía agroquímica con la finalidad del desarrollo, comercialización, distribución y formulación de productos agroquímicos en Brasil, se formó el *Joint Venture* denominado Sipcam Nichino Brasil SA. (párr.1).

En Chile según la revista América Economía (2010) las empresa Soprole y Nestle Chile propusieron un *Joint Venture* para potenciar el crecimiento de la producción de productos lácteos en el país, lograr mejorar la cadena de valor, generar mayor innovación en los productos y procesos, el desarrollo de nuevos resultados y mejoras significativas en la eficiencia de los procesos de producción y comercialización. (párr.6).

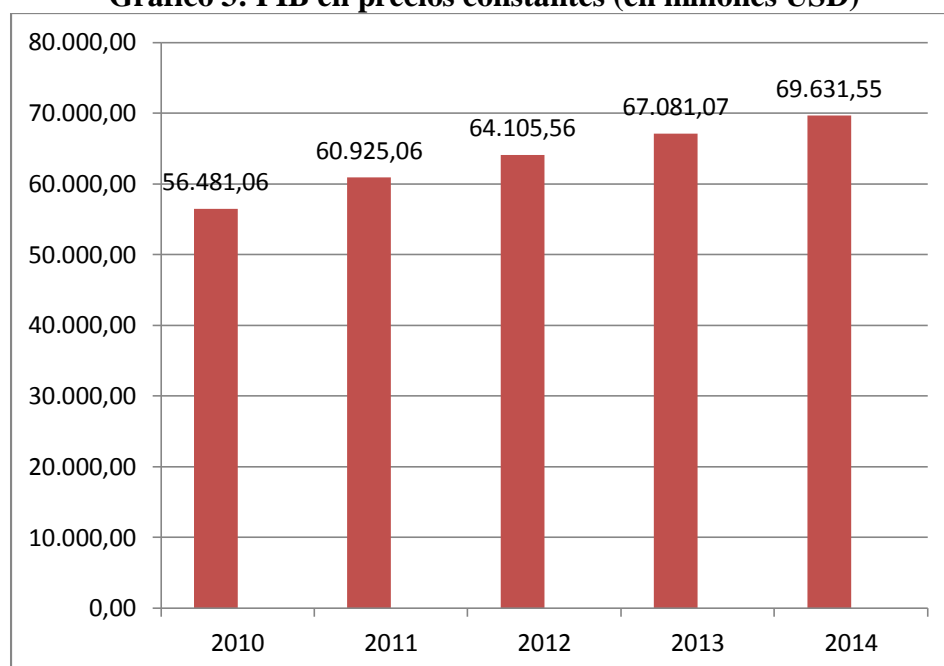
En Colombia, Lozano (2014) publicó un artículo que expresa que la empresa Postobon dedicada a las bebidas no alcohólicas en Colombia se unió en *Joint Venture* con la distribuidora chilena de bebidas CCU, así mismo se menciona sobre sociedades como Toyota con una competidora en el sector, la transportadora peruana Cruz del Sur y la colombiana Expreso Brasilia conformaron un acuerdo con el objetivo de ofrecer un pasaje hacia destinos de Suramérica. (párr. 2-6).

Capítulo 2: Análisis sectorial

Histórico

Macroeconómico.

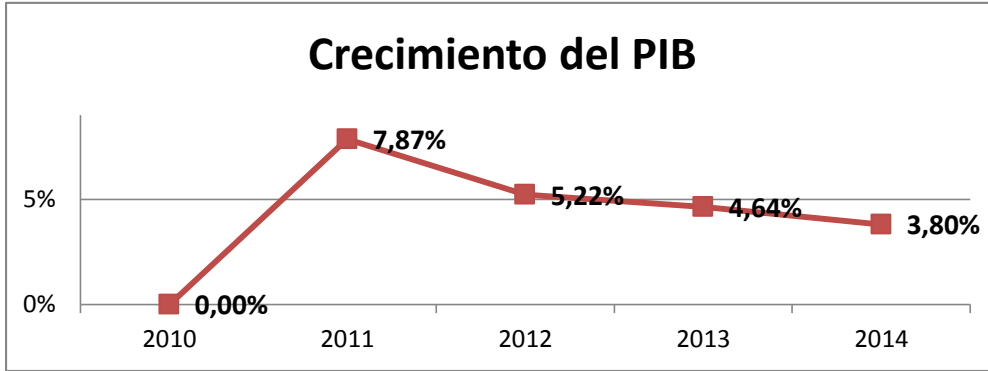
Gráfico 3: PIB en precios constantes (en millones USD)



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

El Producto Interno Bruto en Ecuador ha venido creciendo desde el 2010 pero muestra una desaceleración económica en los últimos años, según datos del Banco Central de Ecuador, el Producto Interno Bruto en Ecuador registró en el 2014 un valor de USD 69,632 millones mostrando un crecimiento de 3.8% con respecto al año anterior que presentó USD 67,081 millones poniendo en evidencia el difícil año que enfrentó la economía con la caída del precio del petróleo, siendo su principal producto de exportación.

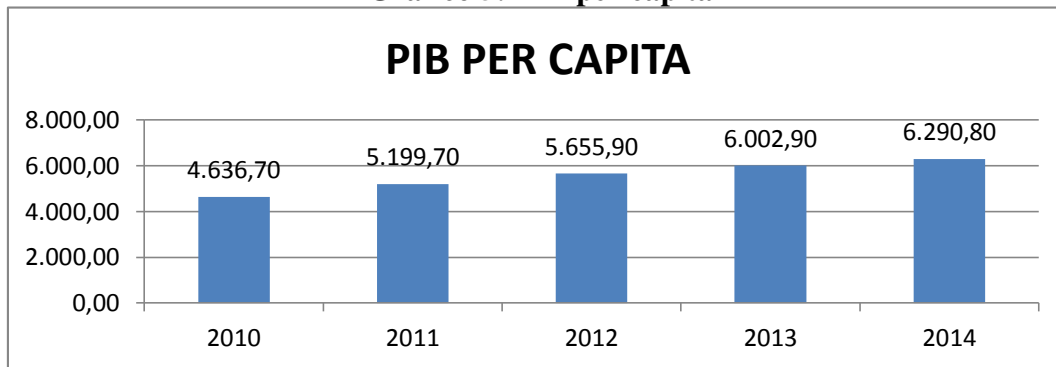
Gráfico 4: Crecimiento del PIB



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

El Producto Interno Bruto per Cápita es un indicador que se calcula mediante la relación del Producto Interno Bruto con los habitantes de un país, se puede constatar que ha tenido un crecimiento constante desde el 2010 al 2014 según datos del Banco Central del Ecuador (ver gráfico 5), se da debido a que el Producto Interno Bruto del país ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años generando así un aumento en la renta per cápita.

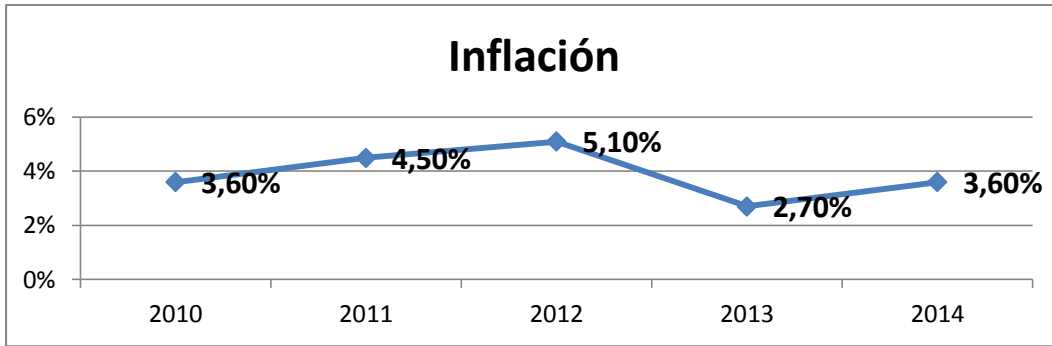
Gráfico 5: PIB per cápita



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

Otro indicador de la situación en la que se encuentra el país es la inflación, la cual es calculada por medio del Índice de Precios al Consumidor en el que se toma en cuenta los precios de la canasta básica. Presenta en el periodo del 2010 al 2014 un valor porcentual moderado alcanzando al 2014 un valor de 3.60% manteniendo la estabilidad reflejada en los años anteriores.

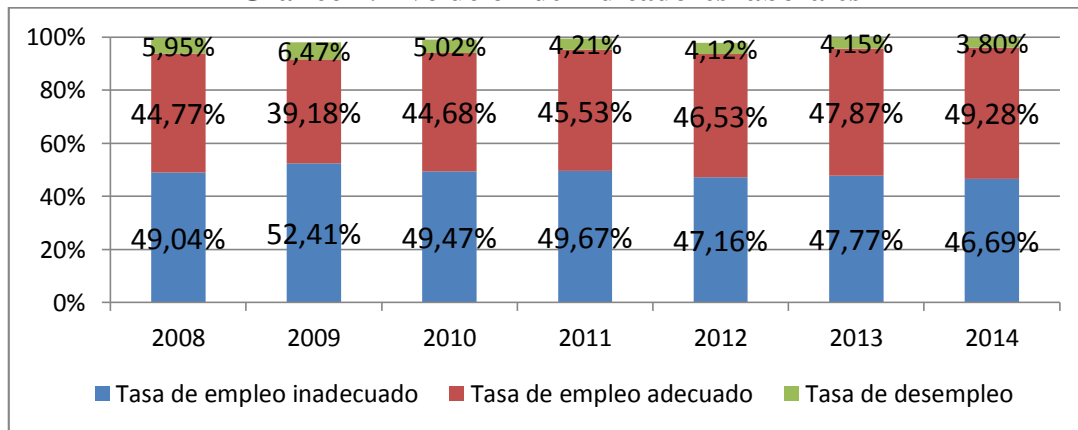
Gráfico 6: Inflación



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

La tasa de desempleo refleja en 2008 un porcentaje de 5.95%, en diciembre de 2014 la tasa era de 3.8%, manifiesta una reducción significativa debido a las políticas implementadas por el gobierno actual, con respecto al empleo adecuado ha aumentado en el 2014 en comparación con el 2013, el porcentaje de empleo inadecuado también presenta una desaceleración con respecto al año anterior, representa las actividades a las que se recurren cuando no hay empleo formal.

Gráfico 7: Evolución de indicadores laborales



Adaptado de: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

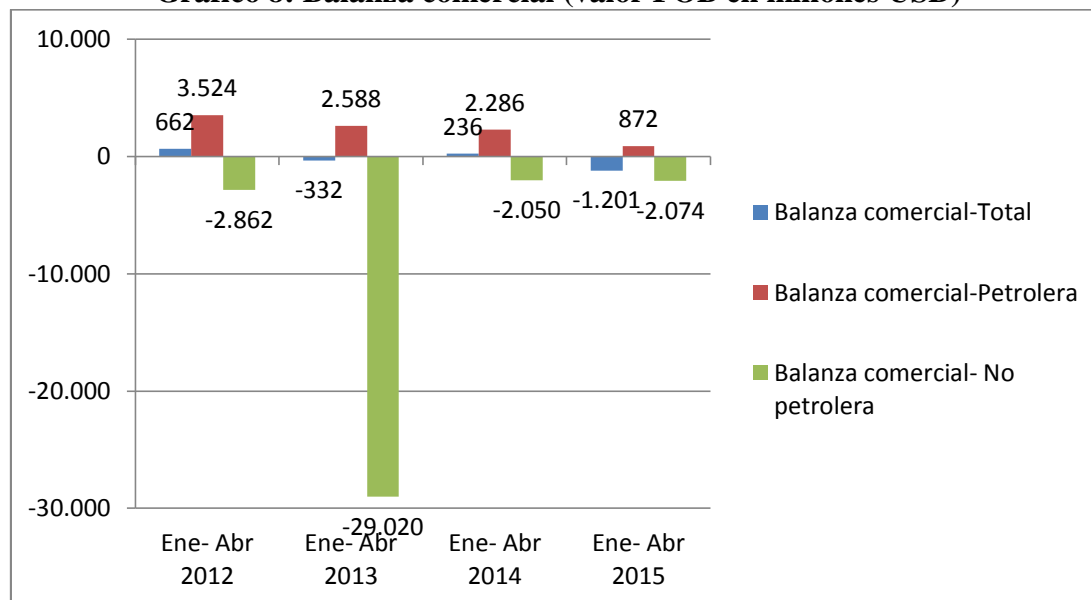
La balanza comercial total muestra en el periodo de enero a abril de 2015 un déficit de 1,201 millones de dólares, consecuencia de la caída en el precio del petróleo a niveles históricos que afectó a la balanza comercial petrolera reduciéndola de USD 2,286.1 millones a USD 872.4 millones, el Ecuador siendo un país en el que la mayor parte de sus

exportaciones son de carácter petrolero, sufre de manera significativa la baja de precios, lo podemos constatar en la balanza comercial no petrolera que se ha mostrado deficitaria siempre.

Esto deja en evidencia la necesidad de fomentar las exportaciones en el país.

Actualmente se incentiva a los empresarios a exportar sus productos y a generar una mayor diversificación, buscando crear valor agregado. El gobierno actual ha propuesto el cambio de la matriz productiva del país para erradicar o disminuir la dependencia petrolera.

Gráfico 8: Balanza comercial (valor FOB en millones USD)



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

En el gráfico 9 presenta el crecimiento del salario básico desde 1990 hasta el 2014, se constata que durante el periodo de gobierno del presidente Rafael Correa Delgado se ha buscado mayor equidad social y beneficios para el trabajador, dicho salario ha incrementado de USD 198 en el 2007 a USD 396 al 2014, sumando la parte correspondiente del décimo tercer y décimo cuarto sueldo.

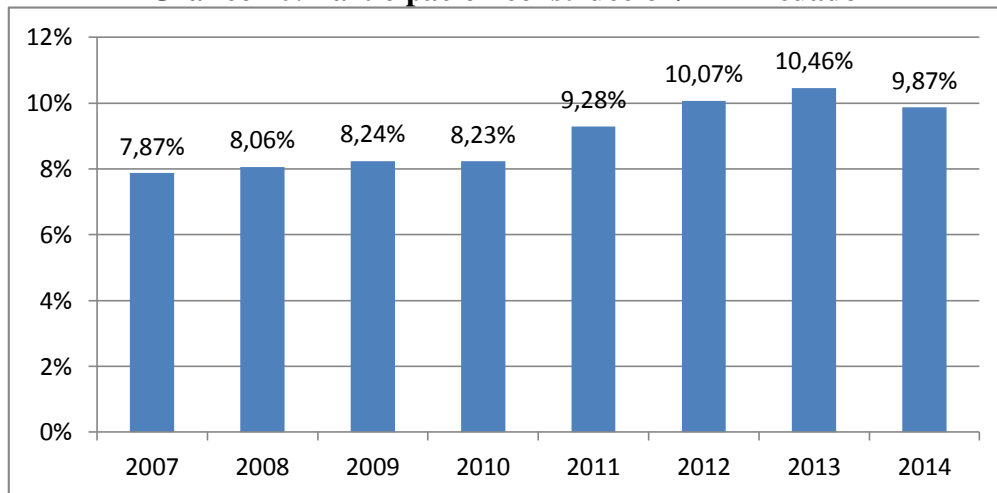
Gráfico 9: Evolución del salario básico.



Fuente: Ministerio Coordinador de Política Económica Sectorial

El sector de la construcción es una de las actividades económicas no petrolera que hace alta aportación al crecimiento del Producto Interno Bruto, como se puede apreciar el gráfico 10 muestra la evolución desde el 2007 al 2014, el crecimiento constante se presenta hasta el 2014 en el que se genera una leve baja del sector debido la coyuntura económica del país que sufre los bajos precios de petróleo y la apreciación del dólar.

Gráfico 10: Participación construcción/ PIB Ecuador

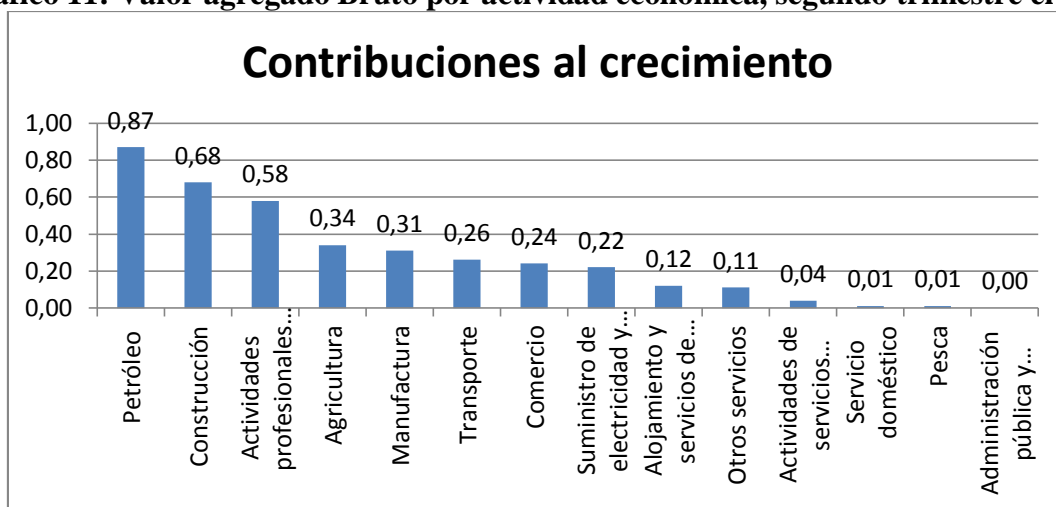


Adaptado de: Ministerio de Finanzas

En el año 2014 aunque no presenta una situación de crecimiento sostenido como presentaba en años anteriores, se puede observar que el sector se encuentra segundo en la lista en lo que refiere a la contribución que genera con respecto al Producto Interno Bruto solo por debajo de las actividades relacionadas con la explotación de petróleo y la minería que son la principal fuente de ingresos de país (ver gráfico 11).

Ecuador es un país que depende aun de la exportación petrolera, la cual le genera gran cantidad de divisas que le permite desarrollar obras. El gobierno actual ha apuntado fuertemente en el sector de la construcción mediante distintas obras de infraestructura, además de la socialización de créditos de vivienda y edificación de establecimientos para negocios lo que convierte a la actividad en un contribuyente sustancial del Producto Interno Bruto.

Gráfico 11: Valor agregado Bruto por actividad económica, segundo trimestre el 2014



Adaptado de: Banco Central del Ecuador

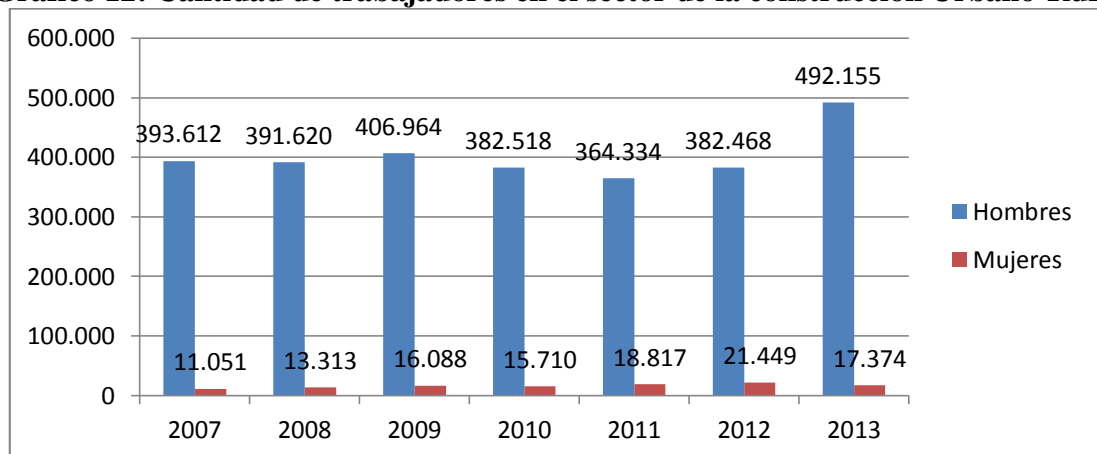
Por lo tanto, el sector de la construcción en Ecuador se constituye como el segundo en grado de importancia en el desarrollo del país, su impacto es tal que se encuentra entre los sectores priorizados en el cambio de la matriz productiva del país propuesta en el Plan Nacional del Buen Vivir emitido por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades).

La construcción y el empleo

En Ecuador en la construcción encontramos muchas empresas dedicadas a actividades directas o indirectamente relacionadas a la construcción desde las que realizan la producción de materia prima para el sector hasta las empresas dedicadas a grandes obras, en el artículo “Infoeconomía” publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo se muestran los datos sobre el censo realizado en el 2010 en la industria de la construcción.

En Ecuador existen 14.366 establecimientos económicos dedicados a actividades relacionadas a la industria de la construcción como: Fabricación de productos metálicos, de hierro y acero (6.562), Actividades especializadas de construcción (2.053), Fabricación de cemento, cal y artículos de hormigón (2.001), Extracción de madera y piezas de carpintería para construcciones (1.912), Venta al por mayor de materiales para la construcción (910), Construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil (778) y Fabricación de equipo eléctrico, bombas, grifos y válvulas (150).(INEC, 2012)

Gráfico 12: Cantidad de trabajadores en el sector de la construcción Urbano-Rural



Adaptado de: Cámara de la Industria de la Construcción

Siendo la industria de la construcción de gran crecimiento, su actividad económica es una de las grandes fuentes de empleo en el país, el impacto que tiene en la economía ecuatoriana en lo referente al mercado laboral es alto, desde el periodo 2007 a 2013. Los

empleos generados por las empresas relacionadas con el sector han aumentado de 39.3612 hombres y 11,051 mujeres a 492,155 hombres y 17,374 mujeres en el periodo 2013 (ver gráfico 12), el crecimiento se debe a las altas tasas de crecimiento que se han dado en el sector y a las inversiones que se han hecho.

Gráfico 13: Estructura de la ocupación de la PEA urbana

RAMA DE ACTIVIDAD		
<i>(Porcentajes)</i>		
	Dic. 2013	Dic. 2014
RAMAS DE ACTIVIDAD	Área urbana	
Administración pública, defensa y seguridad social	4,9	5,4
Transporte y almacenamiento	6,8	7,1
Construcción	8,1	7,6
Enseñanza	6,6	5,7
Actividades de alojamiento y servicios de comida	6,8	6,8
Agricultura, ganadería caza y silvicultura y pesca	7,1	8,2
Industrias manufactureras	13,3	12,5
Comercio, reparación vehículos	23,4	24,3
Explotación de minas y canteras	0,7	0,8
Suministros de electricidad, gas, aire acondicionado	0,4	0,4
Actividades financieras y de seguros	1,5	1,3
Actividades en hogares privados con servicio doméstico	3,6	3,8
Otros servicios	16,8	16,1
Total Ocupados	100,0	100,0

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

Las cifras presentadas por la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo se puede constatar que según el gráfico 13, en el 2014 se da una baja en la generación de empleos del sector. Se da por la contracción que presenta para el 2014 debido al ser uno de los principales sectores del Ecuador, se ve ligado a los ciclos económicos e inestabilidades que pueda presentar el país, la desaceleración que se presenta en la industria afecta a las entidades del sistema financiero que dan créditos hipotecarios.

Créditos de vivienda

Unos de los factores que contribuyen al crecimiento en el sector son los créditos de viviendas que son otorgados por las entidades del sistema financiero, tanto la banca pública como privada, que permite a las personas el acceso a financiamiento para lograr la construcción o adquisición sea de terrenos, viviendas u otras actividades relacionadas con la construcción como las remodelaciones, ampliaciones que se puedan realizar en la infraestructura del hogar.

Los datos del compendio de la cartera bruta de vivienda (ver tabla 1) elaborada por el Banco Central del Ecuador proporciona la información de bancos privados (Pichincha, Guayaquil, Internacional, Bolivariano, Austro, Procredit, Produbanco, Amazonas, etc.), así como la de las mutualistas y la banca pública en lo referente a la Corporación Financiera Nacional y Banco Ecuatoriano de la Vivienda¹, se puede apreciar un incremento en la cartera bruta de vivienda en los bancos privados que ha logrado un incremento porcentual del 55% entre los años 2007 a 2014 y de 5% en lo que va del año hasta abril del 2015, de igual manera las mutualistas presentan un crecimiento porcentual del 5% entre los años 2007 a 2014, por otro lado la banca pública compuesta por la Corporación Financiera Nacional y Banco Ecuatoriano de la Vivienda ha presentado altos y bajos, mucho de ello desde la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) el cual es ahora encargado de otorgar créditos de vivienda.

Tabla 1: Cartera Bruta de Vivienda

CARTERA DE VIVIENDA (en miles de dólares)			
PERIODO	Total BANCA PRIVADA	TOTAL MUTUALISTAS	TOTAL BANCA PUBLICA
2007	1,021,441.15	179,260.43	19,016.82
2008	1,307,682.95	159,072.03	20,754.94

¹ Banco se liquidó por mandato legal en 2014

2009	1,309,925.28	137,863.50	19,055.91
2010	1,466,195.57	135,224.69	23,128.98
2011	1,325,449.25	179,956.58	20,203.65
2012	1,392,957.47	159,921.40	15,804.87
2013	1,443,495.13	195,945.69	11,675.95
2014	1,585,807.71	188,504.84	8,553.67
abr-15	1,672,313.87	209,857.60	84.24

Adaptado de: Banco Central del Ecuador

Desde la creación del BIESS en el año 2010, la entidad ha tomado fuerza mostrando crecimiento en la otorgación de créditos de vivienda que se tornan más accesibles para las personas afiliadas al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. En la tabla 2 podemos observar la evolución de los préstamos hipotecarios del BIESS desde que fue creado, cuya cartera pasó de USD 124 millones a USD 824 millones al 2011, presentando un incremento porcentual de 565%, indicando que tuvo gran acogida por parte de los afiliados, posteriormente sus incrementos fueron de 18% para el 2012, igualmente 2013 y en el 2014 de 10%.

Tabla 2: Créditos Hipotecarios- BIESS (en millones USD)

BIESS: créditos hipotecarios	
Periodo	Monto
2010	124
2011	824
2012	973
2013	1,150
2014	1,261

Adaptado de: Diario el Telégrafo

En el año 2015 un artículo titulado “Nuevos créditos hipotecarios aplican para viviendas nuevas y construcción” publicado por Diario El Telégrafo (2015) menciona una política de créditos en la resolución 045-2015-F emitida por la Junta Reguladora Financiera donde determina que el sistema bancario privado entregará préstamos hipotecarios a una tasa

de 4,99%, por un plazo mayor a los 20 años y pagando el 5% como entrada por el valor del inmueble de viviendas entre USD 40,000 y USD 70,000 de forma obligatoria para los principales bancos del país, se exceptúan actividades de ampliación o remodelación.

Actividades

En el sector de la construcción las actividades que se desempeñan o los servicios que se brindan durante la ejecución de una obra se pueden agrupar en cuatro grupos:

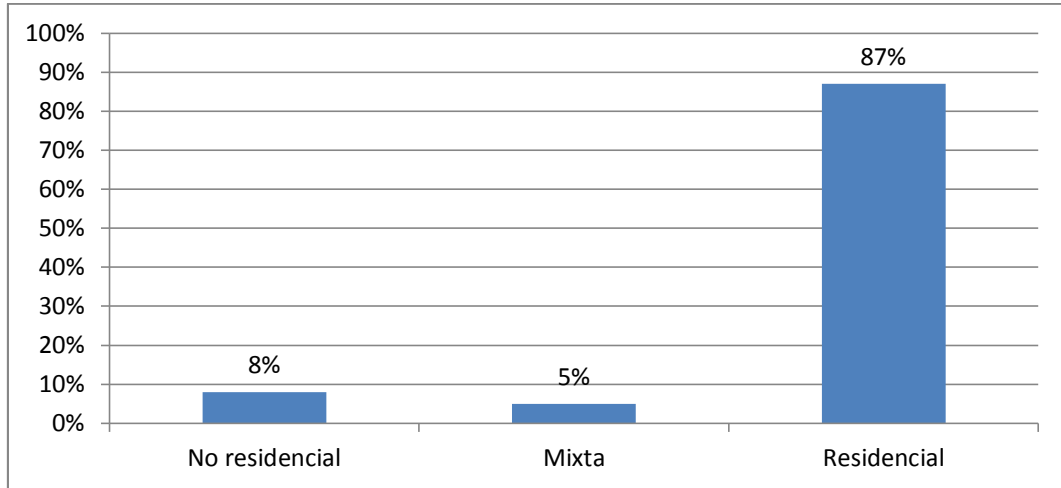
- **Edificación y obra:** son actividades referentes a la construcción de viviendas, edificios, oficinas, departamentos, escuelas, hospitales, todo tipo de infraestructura destinado para la ocupación del ser humano.
- **Obras del Estado:** obras o proyectos de construcción ejecutados por el Estado, las cuales se derivan como parte de la redistribución de la riqueza, pueden carreteras, puentes, vías, alcantarillados son realizadas como parte de la gestión durante su periodo.
- **Reparación o ampliación:** las actividades que se realizan a propiedades inmuebles que requieren de un arreglo o aumento, la cuales pueden ser pintado, enyesado, instalación de conexiones, tuberías, ampliación de piso, reparación en las paredes, etc.
- **Adecuaciones:** las adecuaciones son actividades relacionadas a la adaptación de una estructura o sitio para un fin determinado, sea instalaciones de paneles, reforzado de paredes, ajustes de acuerdos a las necesidades de la persona.

Edificaciones, permisos de construcción otorgados

En la encuesta anual de edificaciones elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) presentada en el 2013 se puede observar información con respecto a la tema, básicamente en lo que refiere a permisos de construcción otorgados para

viviendas en Ecuador durante ese periodo, la información da una idea del comportamiento de una parte del sector que son la construcción de viviendas.

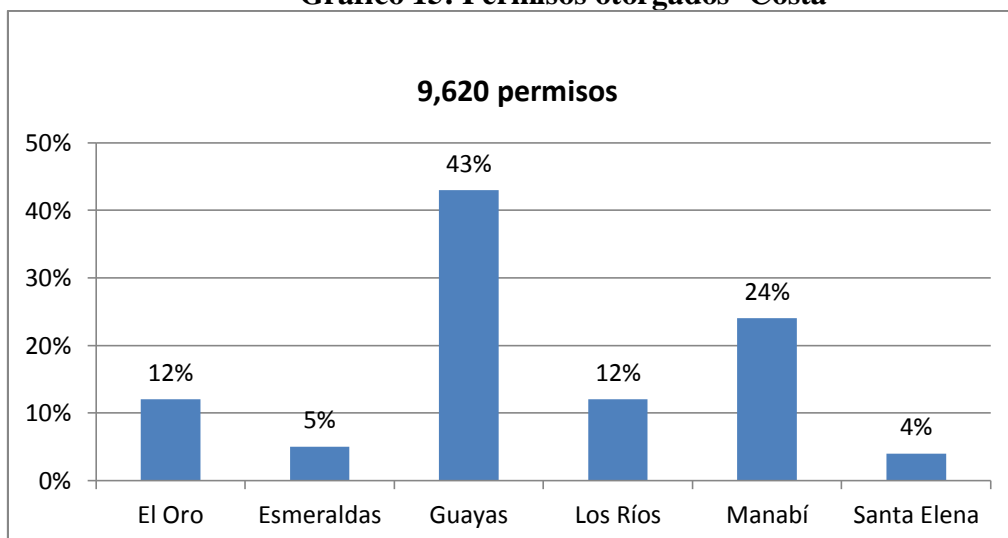
Gráfico 14: Total nacional: usos de la edificación 2013



Adaptado de: www.ecuadorencifras.gob.ec

El uso de las edificaciones en cuanto a los permisos de construcción solicitados durante el periodo 2013, los datos muestran que el 88% de las obras fueron de uso residencial, lo que indica que la mayoría de los proyectos son viviendas, un 8% son no residenciales las cuales son utilizadas en otros fines como negocios o bodega, y las mixtas con 5% las cuales son compartidas.

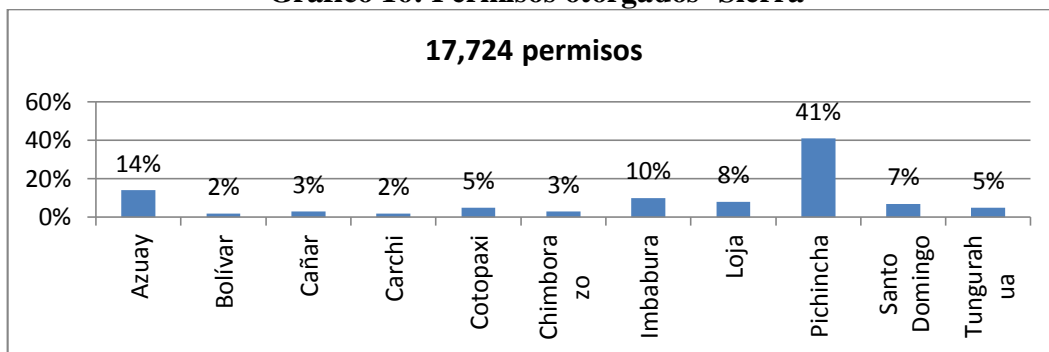
Gráfico 15: Permisos otorgados- Costa



Adaptado de: www.ecuadorencifras.gob.ec

En el gráfico 15 muestra que la región Costa, en la provincia del Guayas se registró un mayor porcentaje de permisos de construcción con un 43% del total de la región por lo que existe un crecimiento de construcciones en edificaciones dedicadas a la vivienda. No obstante, en la región Sierra (ver gráfico 16) se observa que la provincia de Pichincha es la que muestra el mayor porcentaje con un 41% siendo estas dos provincias las de mayor desarrollo económico y actividad comercial tienen el país.

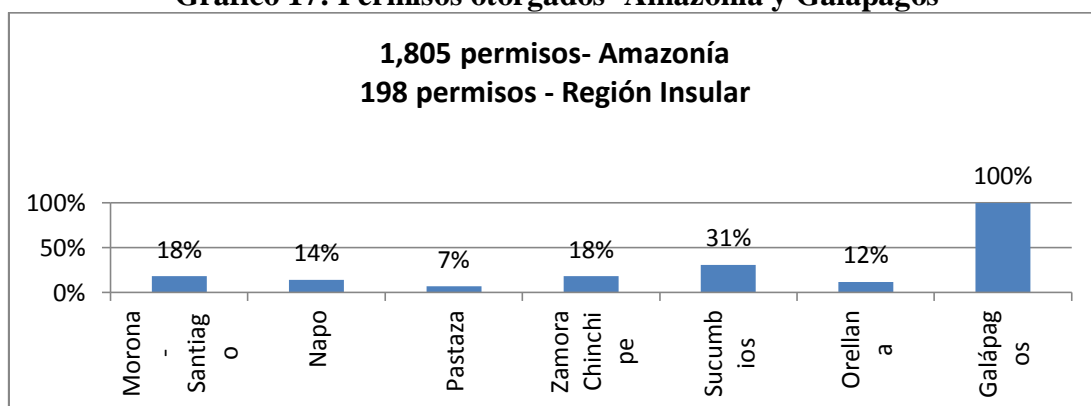
Gráfico 16: Permisos otorgados- Sierra



Adaptado de: www.ecuadorencifras.gob.ec

En el caso de la región amazónica tiene un poco de superioridad la provincia de Sucumbíos con el 31% seguida por las provincias de Zamora Chinchipe y Morona Santiago con el 18% y el 100% para la región insular. La construcción no presenta el desarrollo que se refleja en la Costa y Sierra, a excepción de los proyectos que se encuentra desarrollando el gobierno ecuatoriano como Coca-Codo Sinclair.

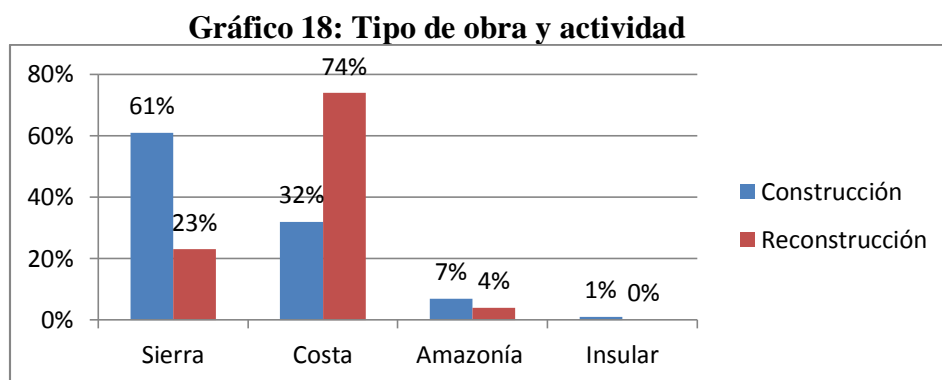
Gráfico 17: Permisos otorgados- Amazonía y Galápagos



Adaptado de: www.ecuadorencifras.gob.ec

El gráfico 18 presenta la distribución por tipo de actividad realizada, los proyectos para nuevas construcciones se ejecutan en la región Sierra en su mayoría, acaparando el 61% de los permisos de edificación otorgados, la región Costa cuenta con un 32%, siendo ambas donde se desarrollan mayormente las obras en el país, en lo referente a actividades de reconstrucción, la región Costa tiene el 74% de los permisos contra 23% de la Sierra.

Ambas regiones conforman el potencial mercado del sector de la construcción, específicamente en las provincias de Guayas y Pichincha, donde se concentran el mayor número de empresas debido a la alta demanda existente, hace de estas zonas geográficas el lugar ideal para emprender negocios relacionados con la construcción.



Adaptado de: www.ecuadorencifras.gob.ec

Previsiones

Macroeconómicas.

Gráfico 19: Inflación proyectada

Años	2014	2015	2016	2017	2018
inflación promedio	3.62	3.90	3.66	3.49	3.35

Fuente: Banco Central del Ecuador

Según información del Banco Central del Ecuador se tiene previsto que la inflación mantendrá sus niveles normales con respecto al valor registrado en el 2014, no existirá una

variación significativa en el 2015. En cuanto al Producto Interno Bruto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) prevé un crecimiento del 3,5%; sin embargo, las previsiones macroeconómicas del Banco Central del Ecuador pronostican que el país presentará un leve crecimiento de 1,8% con respecto al año anterior, debido a que se mantienen los bajos precios del petróleo y por la apreciación que existe en el dólar que afecta a las exportaciones del país que estiman una reducción del 3,8%.

Tabla 3: Oferta y utilización final de bienes y servicios (precios constantes)

VARIABLES \ Años	2014 (p)	2015 (prev)
PIB (pc)	69,631,545	70,935,911
IMPORTACIONES	21,836,918	19,364,835
OFERTA FINAL	91,468,463	90,300,745
CONSUMO FINAL TOTAL	52,921,162	53,306,485
Administraciones públicas	9,719,942	9,366,358
Hogares	43,201,220	43,940,127
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO		
TOTAL	18,943,548	17,144,454
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	449,917	1,422,174
EXPORTACIONES	19,153,836	18,427,634
DEMANDA FINAL	91,468,463	90,300,745

Adaptado de: Banco central del Ecuador

Sectorial.

Según la previsión anual realizada por el Banco Central del Ecuador (ver tabla 4) el sector de la construcción para el año 2015 no presentará crecimiento; sin embargo, según una noticia publicada en diario El Comercio (2015) manifiesta que se aumentarían los recursos destinados a la edificación de viviendas, considerado por el actual gobierno un sector clave frente al escenario del bajo precio del petróleo. El BIESS busca aumentar su colocación de créditos de vivienda, de igual manera la Corporación Financiera Nacional tiene como meta

aumentar la financiación en la construcción a bajas tasas, para construir hogares de interés público es decir cuyo valor se encuentren entre los USD 30,000 y USD 65,000.

Tabla 4: Producto Interno Bruto por clase de actividad económica (miles de dólares de 2007)

Rama de actividad/ años	2014	2015(prev)
Construcción	7,053,984.00	7,053,984.00
Comercio al por mayor y al por mejor; y reparación de vehículos automotores y motocicletas	7,237,277.00	7,369,446.00
Alojamiento y servicios de comida	1,292,185.00	1,330,951.00
Transporte y almacenamiento	4,586,359.00	4,769,813.00
Correo y Comunicaciones	2,410,679.00	2,468,813.00
Actividades de servicios financieros y Financiación de planes de seguro, excepto seguridad social	1,931,640.00	2,008,906.00
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4,567,369.00	4,663,284.00
Administración pública, defensa; planes de seguridad obligatoria	4,244,428.00	4,095,873.00
Enseñanza	3,255,256.00	3,291,064.00
Servicios sociales y de salud	2,301,386.00	2,324,400.00
Hogares privados con servicio doméstico	183,389.00	183,389.00
Otros servicios	4,617,437.00	4,701,470.00
Otros elementos del PIB	2,595,170.00	2,717,748.00

Adaptado de: Banco Central del Ecuador

El gobierno continuará con las obras de infraestructura que se han venido

desarrollando con las escuelas del milenio, hospitales y centros de salud en las diferentes provincias de Ecuador, y varios proyectos de los cuales han caracterizado a la inversión de infraestructura social que ha hecho el gobierno actual en busca del desarrollo del Plan Nacional del Buen Vivir que busca una sociedad más justa y equitativa.

Capítulo 3: Análisis organizacional

En el presente capítulo se realizará un análisis del entorno organizacional en el que se desenvuelven las empresas que formaran parte del *Joint Venture*, determinando los indicadores financieros promedios de las empresas dedicadas a las subactividades que desarrollan las empresas, los indicadores tributarios para determinar la concentración del mercado mediante los análisis de Pareto e índice de Herfindahl e Hirschman.

Cobrilux

Distribución del mercado

Cantidad de empresas.

La cantidad de empresas dedicadas a actividades especializadas de la construcción, mediante los datos rescatados de la Superintendencia de Compañías de acuerdo a la Clasificación Ampliada de las Actividades Económicas (CIIU 4), de las cuales la construcción se clasifica con la letra F, podemos encontrar la cantidad de empresas que se encuentran en el sector las actividades especializadas en la construcción sección F43. Las siguientes subactividades de las F43 a las que se dedica la empresa Cobrilux objeto de estudio en el presente proyecto según el CIIU son:

- “F4330.10: Aplicación en edificios y otros proyectos de construcción de yeso y estuco para interiores y exteriores, con los materiales de enlistonar correspondientes” (INEC, 2012).
- “F4321.01: Instalación de accesorios eléctricos, líneas de telecomunicaciones, redes informáticas y líneas de televisión por cable, incluidas líneas de fibra óptica, antenas parabólicas. Incluye conexión de aparatos eléctricos, equipo doméstico y sistemas de calefacción radiante” (INEC, 2012).

- “F4322.02: Instalación de canalización (conductos).” (INEC, 2012).
- “F4330.31: Instalación de cerámicas baldosas, losas y losetas de cerámica, hormigón o piedra tallada para paredes y pisos, accesorios de cerámica para cocinas, parquet y otros revestimientos de madera para pisos, alfombras y cubrimientos de linóleo para pisos, incluidos los de caucho o plástico.” (INEC, 2012).
- “F4390.12: Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización.” (INEC, 2012).

Tabla 5: Cantidad de empresas- sector construcción sección F43

Actividad	2011	2012	2013
F4321.01 - Instalación de accesorios eléctricos, líneas de telecomunicaciones, redes informáticas y líneas de televisión por cable, incluidas líneas de fibra óptica, antenas parabólicas. Incluye conexión de aparatos eléctricos, equipo doméstico y sistemas de calefacción radiante.	207	184	181
F4322.02 - Instalación de canalización (conductos).	5	4	4
F4330.10 - Aplicación en edificios y otros proyectos de construcción de yeso y estuco para interiores y exteriores, con los materiales de enlistonar correspondientes.	6	8	7
F4330.31 - Instalación de cerámicas baldosas, losas y losetas de cerámica, hormigón o piedra tallada para paredes y pisos, accesorios de cerámica para cocinas, parquet y otros revestimientos de madera para pisos, alfombras y cubrimientos de linóleo para pisos, incluidos los de caucho o plástico.	9	6	8
F4390.12 - Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización.	5	2	2
Total general	232	204	202

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

Zonificación.

En la siguiente tabla encontramos la distribución de las empresas por actividad económica que realizan y por provincias en las que desempeñan, desglosado lo presentado en la tabla 5 donde se muestra el total de las empresas por actividad.

Tabla 6: Empresas por provincia subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12

ACTIVIDAD	F4321.01		
PROVINCIA	2011	2012	2013
Azuay	5	5	4
Bolívar	1	1	1
Chimborazo	1	1	1
Cotopaxi	1	1	1
El oro	8	7	5
Esmeraldas	2	0	0
Galápagos	1	0	0
Guayas	97	86	78
Imbabura	2	2	1
Loja	1	1	1
Los Ríos	2	2	3
Manabí	10	9	9
Pastaza	1	1	0
Pichincha	72	64	73
Santa Elena		1	1
Santo Domingo de los Tsáchilas	1	1	1
Tungurahua	1	1	1
Zamora Chinchipe	1	1	1
Total	207	184	181
Actividad	F4322.02		
Guayas	1		1
Pichincha	4	4	3
Total	5	4	4
Actividad	F4330.10		
Azuay	1	2	2
Guayas	3	4	3
El oro		0	1
Pichincha	2	2	1
Total	6	8	7
Actividad	F4330.31		
Azuay	2	2	2
Guayas	3	1	1
Pichincha	4	3	5
Total	9	6	8

Actividad	F4390.12		
Azuay			
Guayas	3	2	2
Pichincha	2		
Total	5	2	2

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

En la tabla 7 se observa la distribución de las empresas por provincia para el año 2013, haciendo un análisis mediante el principio de Pareto que “existe cuando la mayoría de los elementos de un conjunto de datos caen en un pequeño número de categorías, y las pocas observaciones restantes se dispersan en un gran número de categorías.”(Levine, Berenson, & Krehbiel, 2006, p.25), se puede determinar la concentración en las distintas provincias, el 83% del total de las empresas dedicadas a las actividades de la construcción detalladas anteriormente se encuentran concentradas en las provincias de Guayas y Pichincha de entre las cuales la provincia del Guayas cuenta con el 42% seguido de Pichincha con el 41%.

Tabla 7: Concentración de empresas por provincia

PROVINCIA	2013	%	% Acum
Guayas	85	42%	42%
Pichincha	82	41%	83%
Manabí	9	4%	87%
Azuay	8	4%	91%
El oro	6	3%	94%
Los Ríos	3	1%	96%
Bolívar	1	0,5%	96%
Chimborazo	1	0,5%	97%
Cotopaxi	1	0,5%	97%
Imbabura	1	0,5%	98%
Loja	1	0,5%	98%
Santa Elena	1	0,5%	99%
Santo domingo de los Tsáchilas	1	0,5%	99%
Tungurahua	1	0,5%	100%
Zamora Chinchipe	1	0,5%	100%
Esmeraldas	0	0,0%	100%
Galápagos	0	0,0%	100%
Pastaza	0	0,0%	100%
Total	202		

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

Indicadores financieros estándares

Indicadores sectoriales.

Tabla 8: Participación del sector construcción en las cuentas totales del país en USD

Participación del sector construcción en las cuentas totales del país (2012)			
Cuentas	Totales del país	Construcción	%
15% participación trabajadores	1,054,728.409.74	44,065,382.37	4,18%
Activo total	79,281.947.400.27	6,158,751,715.80	7,77%
Capital	9,700.087.771.57	330,208,670.87	3,40%
Compras netas	32,133,468,338.57	931,360,958.95	2,90%
Importaciones	5,839,386,957.65	15,621,634.40	0,27%
Impuesto a la renta	1,545,683,825.79	62,959,282.52	4,07%
Ingresos operacionales	93,342,799,522.93	4,380,508,310.40	4,69%
Inventarios	12,392,383,001.97	676,392,283.30	5,46%
Pasivo total	48,642,058,724.23	4,621,001,933.16	9,50%
Patrimonio	30,639,888,676.04	1,537,749,782.64	5,02%
Resultados acumulados	7,254,036,091.45	514,414,395.36	7,09%
Utilidad ejercicio	5,204,740,188.81	229,874,378.23	4,42%

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

La tabla 8 muestra la comparación entre las cuentas totales del país; es decir, el valor acumulado de todos los sectores productivos y los valores de sector de la construcción en 2012, donde se observa la influencia que posee la industria en algunas cuentas, como en lo referente a los activos y pasivos los cuales constan con 7.77% y 9.5% respectivamente que da a notar la cantidad de recursos que utiliza para sus operaciones y el modo en que se manejan,

financiados mediante anticipos de los clientes, otro factor a destacar es el bajo porcentaje de importación que requiere el sector, los insumos utilizados son de producción nacional en su mayoría, indicadores como el impuesto a la renta y la utilidad del ejercicio muestran participación en la contribuciones fiscales al Estado.

Indicadores empresariales.

Tabla 9: Indicadores empresariales subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12

<i>Indicadores</i>	2011	2012	2013	Promedio años
ACTIVIDAD F4321.01				
Promedio de liquidez corriente	1.91	2.79	2.71	2.45
Promedio de apalancamiento	4.54	5.09	3.76	4.47
Promedio de rotación ventas	2.60	3.78	2.29	2.88
Promedio de rentabilidad neta activo	0.00	0.05	0.07	0.04
ACTIVIDAD F4322.02				
Promedio de liquidez corriente	1.52	2.05	1.35	1.63
Promedio de apalancamiento	2.07	2.70	4.85	3.12
Promedio de rotación ventas	1.51	1.36	1.39	1.43
Promedio de rentabilidad neta activo	0.19	0.11	0.07	0.13
ACTIVIDAD F4330.10				
Promedio de liquidez corriente	1.51	4.70	7.91	4.86
Promedio de apalancamiento	3.05	3.02	4.13	3.40
Promedio de rotación ventas	3.41	3.39	6.40	4.40
Promedio de rentabilidad neta activo	0.22	0.06	0.17	0.14
ACTIVIDAD F4330.31				
Promedio de liquidez corriente	1.51	1.34	1.91	1.61
Promedio de apalancamiento	4.55	3.25	2.48	3.49
Promedio de rotación ventas	1.63	1.12	0.94	1.26
Promedio de rentabilidad neta activo				

	0.09	0.11	0.08	0.09
ACTIVIDAD F4390.12				
Promedio de liquidez corriente				
	0.58	0.46	0.98	0.65
Promedio de apalancamiento				
	4.03	2.76	5.99	4.20
Promedio de rotación ventas				
	4.06	4.68	3.42	4.06
Promedio de rentabilidad neta activo			-	
	0.14	0.71	0.11	0.22
Total				
Promedio de liquidez corriente				
	1.85	2.79	2.82	2.46
Promedio de apalancamiento				
	4.44	4.88	3.77	4.37
Promedio de rotación ventas				
	2.58	3.65	2.37	2.86
Promedio de rentabilidad neta activo				
	0.02	0.06	0.07	0.05

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

La actividad F4321.01 presenta una razón de liquidez corriente de 2.45 en promedio entre los años 2011 a 2013, presenta USD 2.45 por cada dólar de deuda, dado que el indicador tiene un valor por encima de la unidad, en promedio las empresas son líquidas y pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo. El índice de apalancamiento muestra un promedio de 4.47 veces, refleja que las empresas se encuentran altamente apalancadas; es decir, son financiadas en gran parte por sus proveedores o en su caso de los anticipos de clientes, durante el año 2013 ha logrado una reducción significativa en comparación con los años anteriores.

El indicador de rotación de ventas es elevado, dejando un promedio de 2.88 veces, mostrando que las empresas tienen altos niveles de eficiencia en el uso de sus activos para la generación de ventas, son usados en su mayoría directamente en las actividades que desarrollan. La rentabilidad neta activo o ROE presenta crecimiento desde el 2011 al 2013, pasando de 0 al 7% lo que deja mayor retorno para sus accionistas.

La actividad F4322.02 tiene una razón de liquidez corriente de 1.63 en promedio entre los años 2011 a 2013, lo que indica que hay USD 1,63 por cada dólar de deuda, en promedio las compañías pueden cumplir con sus deudas a corto plazo. El índice de apalancamiento es de 3.12 veces en promedio, las empresas son apalancadas y en el año 2013 el valor aumentó considerablemente.

El indicador de rotación de ventas es de 1.43 veces en promedio, mostrando así que las empresas tienen buenos niveles de eficiencia en el uso de sus activos para la generación de ventas. El ROE presenta una caída en el 2013 en comparación con los años 2012 y 2011, junto con las reducciones en los otros indicadores, se puede deducir que las empresas tuvieron problemas en la gestión y generación de utilidades.

La actividad F4330.10 presenta una razón de liquidez corriente de 4.86 en promedio entre los años 2011 a 2013, las empresas tienen USD 4.86 por cada dólar de deuda, cabe recalcar que el índice ha tenido un crecimiento sostenido desde el periodo 2011 al 2013 lo que significa que las empresas se han vuelto más líquidas. El índice de apalancamiento es de 3.04 veces, lo que significa que las empresas son altamente apalancadas.

El indicador de rotación de ventas es elevado, dejando un promedio de 4.40 veces mostrando así que las empresas tienen eficiencia en el uso de sus activos en la generación de ventas, gran parte del trabajo realizado es mediante el uso de equipos. El ROE refleja un valor de 14% en promedio, valor que da notar la buena rentabilidad que se obtiene.

La actividad F4330.31 presenta una razón de liquidez corriente de 1.61 en promedio, las empresas son líquidas y puede asumir sus deudas, el índice de apalancamiento es 3.49 veces; es decir, se encuentran financiadas por sus acreedores. El índice de rotación de ventas es 1.26 veces, reflejando así que las empresas presentan niveles aceptables de eficiencia en el uso de sus activos en la generación de ventas, aunque bajo en comparación con las

actividades anteriores. Por otra parte el ROE presenta una reducción en el 2013; sin embargo, los valores se mantienen estables durante los años 2011 a 2013.

Y por último la actividad F4390.12 presenta una razón de liquidez corriente de 0.65 en promedio, cabe recalcar que el índice ha presentado un crecimiento sostenido desde el año 2011 al 2013; sin embargo, presenta valores por debajo de la unidad por lo que no es capaz de cumplir con todas sus obligaciones a corto plazo. El índice de apalancamiento es de 4.20 veces promedio, las empresas se presentan altamente apalancadas, y en el año 2013 ha aumentado considerablemente.

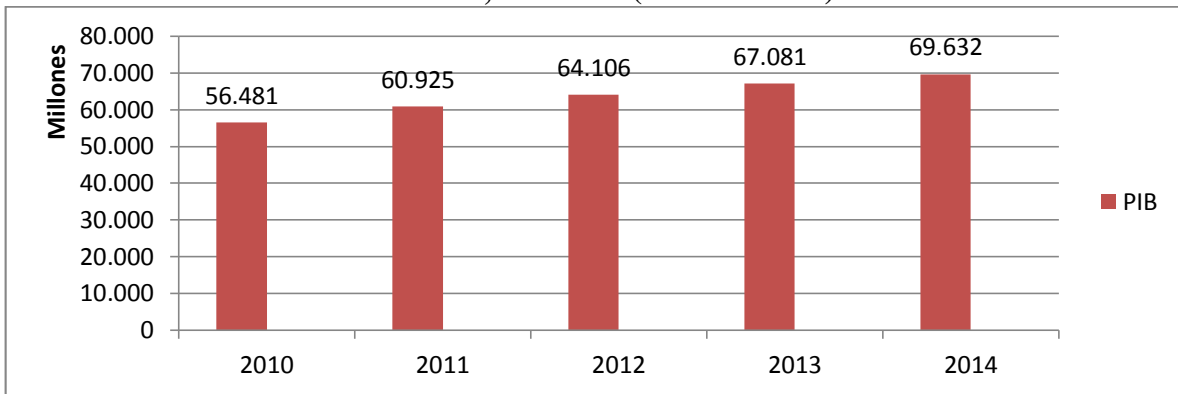
El indicador de rotación de ventas es 4.06 veces, las empresas presentan altos niveles de eficiencia en el uso de sus activos en la generación de ventas. El ROE para el año 2013 muestra valores negativos, lo que deja en evidencia la falta de mercado y el por qué se ha reducido la cantidad de empresas que operan en el sector.

Indicadores tributarios

Impuesto a la renta.

Las empresas en el año 2010 tuvieron un crecimiento de 58% con respecto al año anterior, de manera similar en el año 2011 creció en 44%, para el año 2012 presentó una desaceleración de 33% en relación con el año anterior, y presentando un crecimiento de 3 y 1% respectivamente en el año 2013 y 2014.

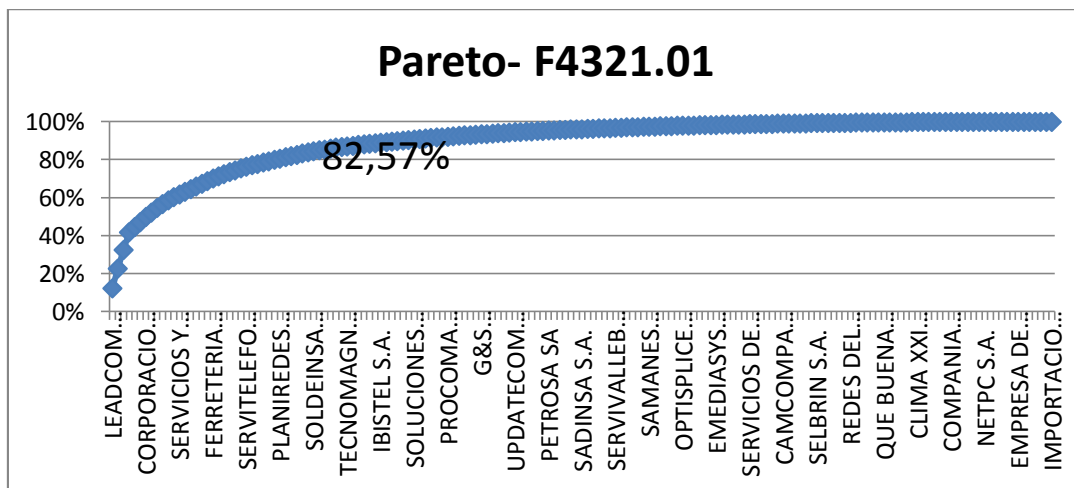
Gráfico 20: Impuesto a la renta- subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12 (en miles USD)



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas

Mediante un análisis de Pareto se logró determinar que de un total de 168 empresas que declararon impuesto a la renta en el año 2014 de la actividad “F4321.01.-Instalación de accesorios eléctricos, líneas de telecomunicaciones, redes informáticas y líneas de televisión por cable, incluidas líneas de fibra óptica, antenas parabólicas. Incluye conexión de aparatos eléctricos, equipo doméstico y sistemas de calefacción radiante” (INEC, 2012), el 82,57% del valor total recaudado al 2014 pertenece a 34 empresas.

Gráfico 21: Diagrama de Pareto-F4321.01

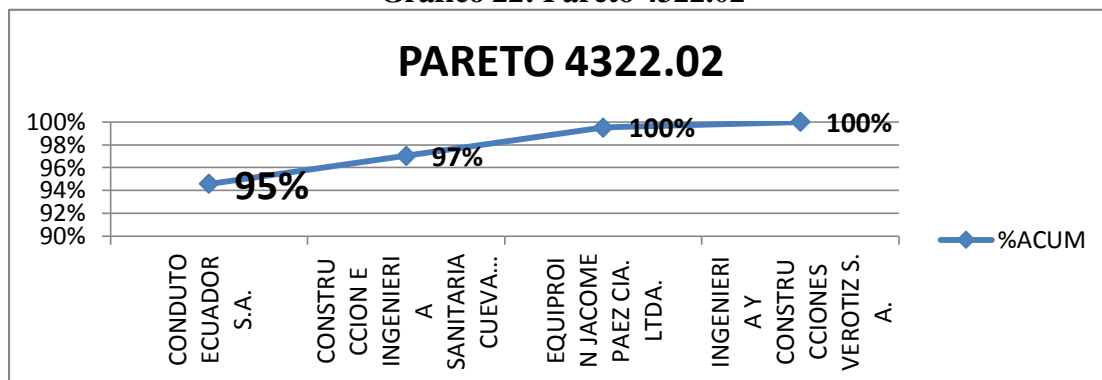


Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

Para las actividades “F4322.02 Instalación de canalización” (INEC, 2012), en el cual 4 empresas declararon el impuesto a la renta en el año 2014, presenta una concentración de la cuota de mercado en una sola empresa “Conducto Ecuador” que representa el 95% del

mercado, siendo así casi un monopolio en este segmento del sector de la construcción, con lo cual las otras empresas compiten entre ellas pero no alcanzan a competir contra la principal.

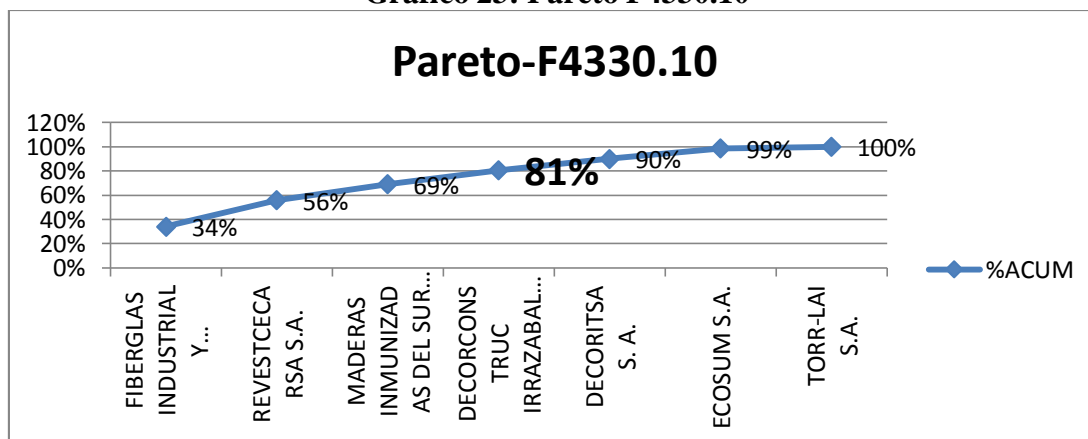
Gráfico 22: Pareto 4322.02



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

En la actividad “F4330.10 Aplicación en edificios y otros proyectos de construcción de yeso y estuco para interiores y exteriores, con los materiales de enlistonar correspondientes” (INEC, 2012), actividad principal de la empresa Cobrilux S.A, 7 empresas declararon impuesto a la renta en el 2014, de las cuales 5 empresas acoparan el 81% dejando notar que en este segmento si existe competencia entre las empresas.

Gráfico 23: Pareto F4330.10

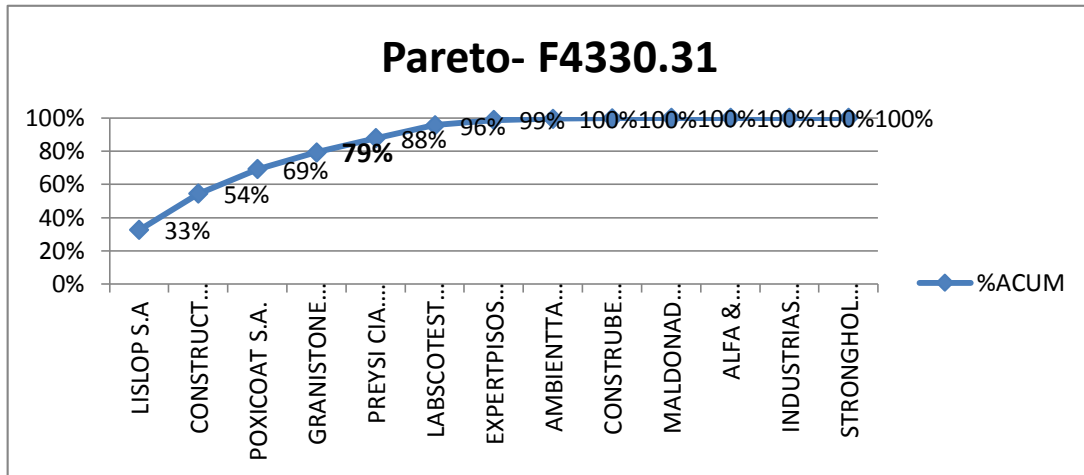


Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

En las actividad “F4330.31 Instalación de cerámicas baldosas, losas y losetas de cerámica, hormigón o piedra tallada para paredes y pisos, accesorios de cerámica para cocinas, parqué y otros revestimientos de madera para pisos, alfombras y cubrimientos de linóleo para pisos, incluidos los de caucho o plástico” (INEC, 2012), 13 empresas registraron

declaración en impuesto a la renta de las cuales 4 representan el 79% del total acumulado, constituyéndose en las principales del mercado.

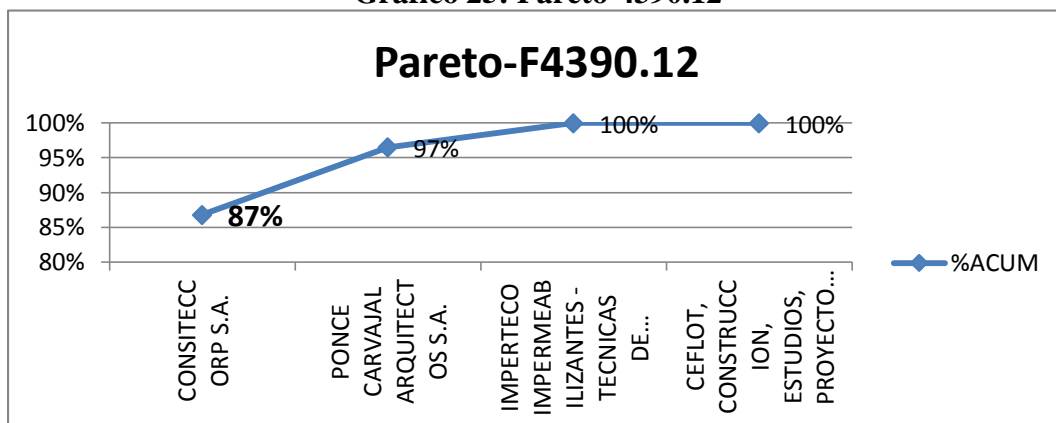
Gráfico 24: Pareto F4330.31



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

Para finalizar la actividad “F4390.12 Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización” (INEC, 2012), la cual consta con 4 empresas que realizaron la declaración de impuesto en el 2014, una empresa concentra la mayor cuota del mercado que es CONSITECCORP S.A. con un 87% de la cuota total, constituyéndose así junto con PONCE CARVAJAL ARQUITECTOS S.A en un oligopolio.

Gráfico 25: Pareto-4390.12



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

En contraste con lo analizado mediante el diagrama de Pareto, el Índice de Herfindahl e Hirschman, un indicador de concentración económica que permite determinar en escala de

0 a 10,000 el grado de competencia en un mercado, donde 0 es igual a la competencia perfecta y 10,000 es monopolio (Superintendencia de Control de Poder de Mercado, 2013), las actividades F4322.02 Y F4390.12 presentan valores altos debido a que una empresa concentra la mayor parte del mercado, por otro lado la actividad F4321.01 tienen un nivel bajo de concentración por lo que existe competencia, y las actividades F4330.10 Y F4330.31 presentan mercados ligeramente concentrados.

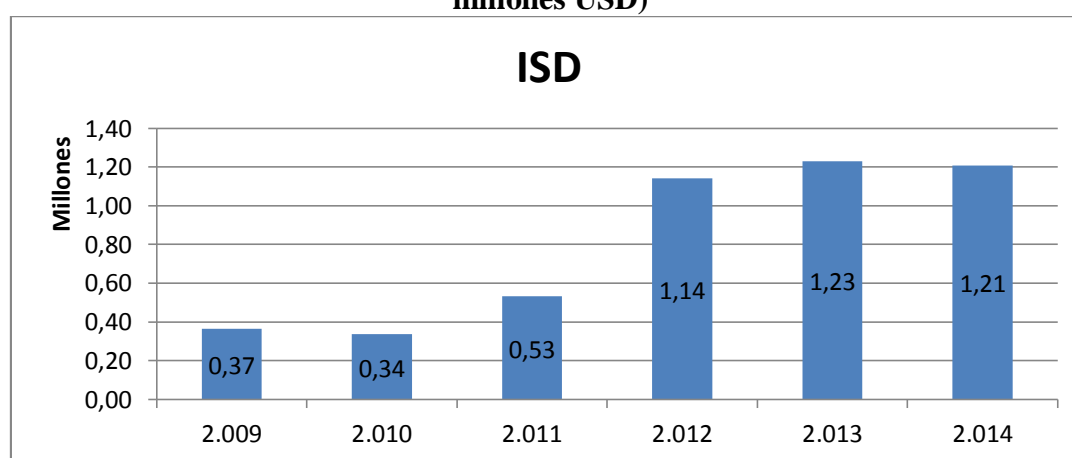
Tabla 10: Índice Herfindahl e Hirschman- actividades Cobrilux
Índice de Herfindahl e Hirschman

ACTIVIDAD	ÍHH
Actividad F4321.01	513
Actividad F4322.02	8,957
Actividad F4330.10	2,107
Actividad F4330.31	2,006
Actividad F4390.12	7,641

Elaboración: propia

Impuesto a la salida de divisas.

Gráfico 26: ISD subactividades F4321.01, F4322.02, F4330.10, F4330.31, F4390.12 (en millones USD)



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

Para el impuesto a la salida de divisas el valor se ha ido incrementando con el paso de los años, mostrando así que las empresas están enviando sus divisas al exterior por importaciones de materias primas, pago por servicios prestados en tecnología tales como personificación de correos electrónicos institucionales, pagos por páginas en internet o en su caso envío de los dividendos, el gráfico presenta que hubo un incremento significativo en el año 2012 en relación con los años anteriores.

Sidermet

Indicadores financieros estándares

En la Superintendencia de Compañías presenta como actividad económica según el CIU 4 la categoría “C2732.01 - fabricación de hilos y cables aislados de acero, cobre, aluminio y otros juegos de cables eléctricos aislados y enchufe” (INEC, 2012). Registra por objeto social la prestación de servicios de reparación y mantenimiento general de instalaciones industriales así como a la construcción de equipos en materiales especiales como acero inoxidable, bronce, aluminio, fibra de vidrio, madera, vidrio, plástico y cualquier otro material.

Indicadores empresariales.

Tabla 11: Indicadores empresariales- actividad empresa Sidermet

<i>Indicadores</i>	2011	2012	2013	Promedio
ACTIVIDAD C2732.01				
Promedio de liquidez corriente	2.79	1.39	1.66	1.95
Promedio de apalancamiento	5.66	2.20	2.96	3.61
Promedio de rotación ventas	3.18	1.74	1.46	2.13
Promedio de ROE	0.17	0.09	0.05	0.11

Adaptado de: Superintendencia de Compañías

La actividad C2732.01 presenta una razón de liquidez corriente de 1.95 en promedio entre los años 2011 a 2013, presenta USD 1.95 por cada dólar de deuda, como el indicador tiene un valor por encima de la unidad, en promedio las empresas son líquidas y pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo. El índice de apalancamiento muestra un promedio de 3.61 veces, refleja que las empresas se encuentran financiadas en gran parte por sus proveedores o en su caso de los anticipos de clientes.

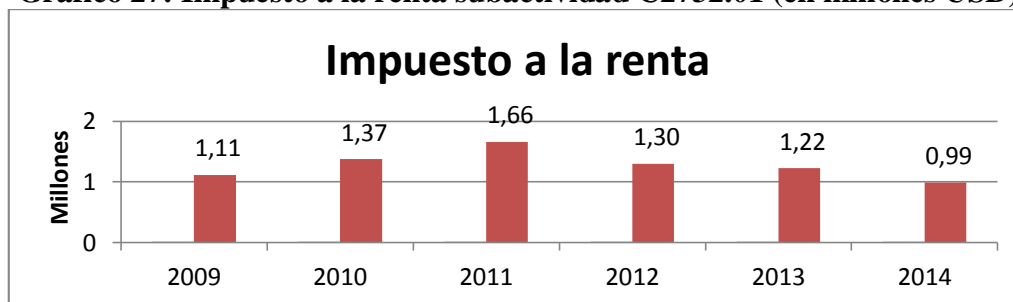
El indicador de rotación de ventas es elevado, un promedio de 2.13 veces, mostrando que las empresas tienen altos niveles de eficiencia en el uso de sus activos, debido que son usados en su mayoría directamente en las actividades que desarrollan. La rentabilidad neta activo o ROE presenta reducción desde el 2011 al 2013, pasando de 17% al 5% representando el retorno que tienen los accionistas.

Indicadores tributarios

Impuesto a la renta.

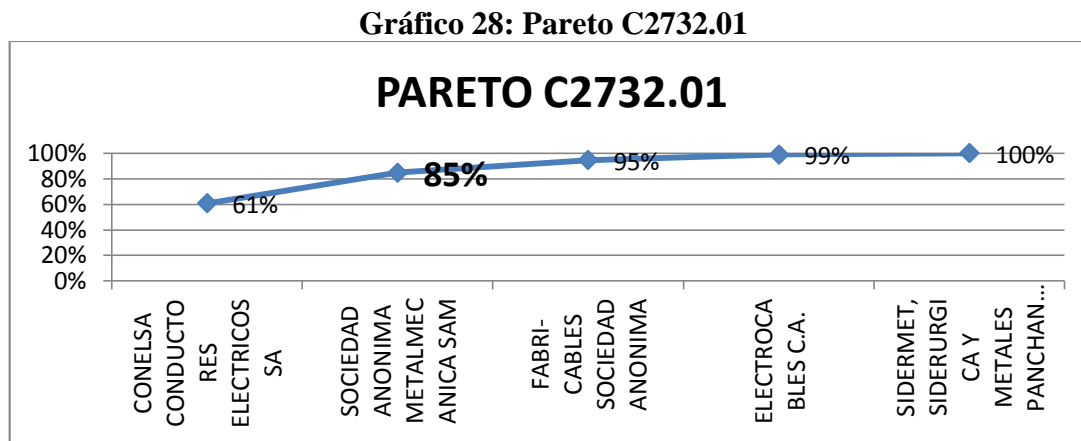
El gráfico 28 presenta como las empresas en el año 2011 alcanzaron su pico en cuanto al pago de impuesto a la renta; sin embargo, a partir del 2012 las empresas han venido reduciendo sus aportaciones, situación que se contrasta con la reducción que tuvo el ROE y la rotación de ventas en los mismos periodos.

Gráfico 27: Impuesto a la renta subactividad C2732.01 (en millones USD)



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas

Mediante un análisis de Pareto se logró determinar que de 5 empresas que declararon impuesto a la renta el 2014, el 85% del valor total recaudado recae en 2, las empresas CONELSA Y METALMECÁNICA SAM respectivamente poseen el control del mercado en esta subactividad siendo CONELSA la líder y METALMECÁNICA su principal seguidora.



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas

El Índice de Herfindahl e Hirschman presenta un mercado altamente concentrado debido a que presenta un valor por encima de los 2,500. Las empresas CONELSA Y METALMECÁNICA SAM poseen el control en el mercado haciendo contraste con lo analizado mediante el análisis de Pareto en el que las dos empresas acaparaban el 85% del mercado.

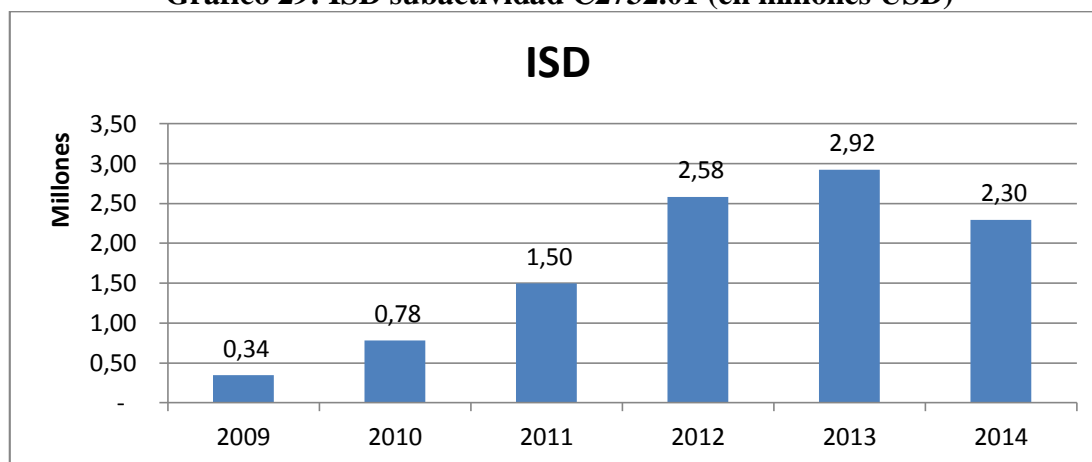
Tabla 12: Índice Herfindahl e Hirschman subactividad C2732.01

EMPRESA	IHH
CONELSA Conductores Eléctricos S.A.	3,683.8
Sociedad Anónima Metalmecánica Sam	578.5
Fabri-Cables Sociedad Anónima	97.8
Electrocables C.A.	18.6
Sidermet, Siderúrgica y Metales Panchana S.A.	1.1
Total	4,379.8

Elaboración: propia

Impuesto a la salida de divisas.

Gráfico 29: ISD subactividad C2732.01 (en millones USD)



Adaptado de: Servicio de Rentas Internas.

El impuesto a la salida de divisas ha ido incrementando su valor, las empresas envían sus divisas al exterior por importaciones de materias primas, pago por servicios prestados en tecnología o en su caso envió de los dividendos, el gráfico presenta que hubo un incremento significativo hasta el año 2013.

Capítulo 4: Análisis comparativo de las partes

Cobrilux S.A.

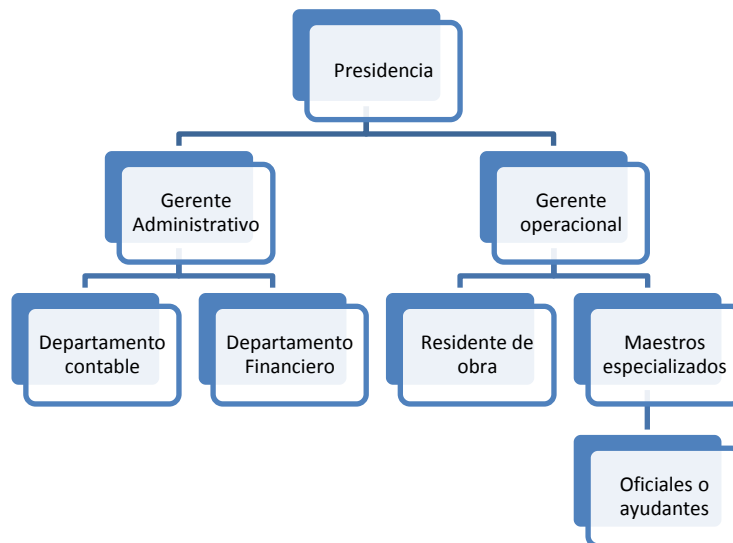
Aspectos Generales

Esta empresa es nueva en el mercado de construcción, fue constituida en el presente año, sin embargo, el gerente técnico con el que cuenta la compañía tiene 11 años experiencia en el extranjero y 4 años a nivel local, en el portal de la Superintendencia de Compañías registra las siguientes actividades especializadas de construcción:

- “F4330.10: Aplicación en edificios y otros proyectos de construcción de yeso y estuco para interiores y exteriores, con los materiales de enlistonar correspondientes” (INEC, 2012).
- “F4321.01: Instalación de accesorios eléctricos, líneas de telecomunicaciones, redes informáticas y líneas de televisión por cable, incluidas líneas de fibra óptica, antenas parabólicas. Incluye conexión de aparatos eléctricos, equipo doméstico y sistemas de calefacción radiante” (INEC, 2012).
- “F4322.02: Instalación de canalización (conductos).” (INEC, 2012).
- “F4330.31: Instalación de cerámicas baldosas, losas y losetas de cerámica, hormigón o piedra tallada para paredes y pisos, accesorios de cerámica para cocinas, parquet y otros revestimientos de madera para pisos, alfombras y cubrimientos de linóleo para pisos, incluidos los de caucho o plástico.” (INEC, 2012).
- “F4390.12: Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización.” (INEC, 2012).

Organigrama

Gráfico 30: Organigrama



**Fuente: Constructora Cobrilux S.A.
Elaborado por: propia**

Ubicación Geográfica

Ilustración 3: Ubicación- Cobrilux S.A.



Fuente: Google maps

Misión y Visión

Misión.

Brindar el servicio de acabados en construcción a nuestros clientes, satisfaciendo necesidades de nuestros clientes mediante el uso de técnicas vanguardistas; con precios competitivos, nos apoyamos con un talento humano comprometido con el éxito empresarial y altos estándares de responsabilidad social y ambiental.

Visión.

Ser la mejor alternativa, siendo reconocida por la calidad y variedad en nuestra oferta, integrando servicios de acabados en *gypsum*, pintura y enlucido proyectado. Garantizando la satisfacción de los clientes, bienestar y seguridad total de colaboradores y una estratégica relación con proveedores, asegurando un mejor servicio.

Análisis FODA de la Constructora Cobrilux S.A.

Tabla 13: FODA- COBRILUX

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Contactos estratégicos.• Proveedores estratégicos.• Altos conocimientos en las áreas especializadas de construcción.• Conocimiento de la situación del mercado de construcción.	<ul style="list-style-type: none">• Buenas referencias comerciales con empresas importantes del sector.• Licitaciones con empresas conocidas.• Sistema de contratación pública eficiente para la pequeña empresa, debido a su sistema de subasta pública por medio del SECORP (Servicio de Contratación Pública).• Zona geográfica con alta demanda.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Empresa recientemente constituida. • Poco capital propio. • El personal no es automotivado para trabajar sin un supervisor observando. 	<ul style="list-style-type: none"> • El sistema político del país inestable. • Leyes de plusvalía. • Ley de salvaguardias que encarece los materiales.

Elaboración: Propia

Proveedores

Toda compañía según (Porter, 1995) debe tener en sus proveedores a aliados, debido a motivos estratégicos, como conseguir mejores precios, obtener material de calidad, poder de comercialización de productos entre otras características beneficiosas para el giro del negocio. Entre los proveedores de la compañía encontramos a los siguientes:

- PROVIND.
- Pinturas Unidas.
- Sicon.
- Pintulac.
- Sherwin Williams.
- Maviju.
- Top Tec.

Procesos de trabajo.

La compañía según (Luna, 2015) realiza diferentes trabajos, por lo general son trabajos especializados, pero no tiene definido los procesos de trabajo, es decir no tiene procesos estandarizados, esto dificulta al personal nuevo realizar las diferentes actividades

ordinarias de trabajo. Esperando brindar ayuda se realizara la estandarización de procesos para la constructora Cobrilux S.A.

Procesos generales.

- 1 Generar una orden de trabajo.
- 2 Verificar el área donde se va a realizar el trabajo.
- 3 Realizar el contrato donde sea ganar-ganar.
- 4 Cobrar anticipo entre 30% a 50%.
- 5 Compra de material.
- 6 Envío de material a lugar donde se realizara la obra.
- 7 Envío de personal a realizar la obra.
- 8 Arribo de personal

Provisión y colocación de tumbado en *Gypsum*.

En el mercado existen diferentes tipos de material de yeso, por lo general en la actualidad según (Luna, 2015) se usa más el *gypsum* que es yeso prefabricado, da un mejor acabado en el tumbado.

- 1 Colocación de planchas solicitadas.
- 2 Tratamiento de juntas con cinta enmallada y romeral y dejar secar al menos 30 minutos.
- 3 Empastar la superficie, dar dos manos y acabado esperando 30 min entre cada mano.
- 4 Pintar con la pintura solicitada

Provisión y colocación de tumbado en fibra mineral o cualquier material similar.

- 1 Estructuración con ángulos y tee.

- 2 Colocación de planchas a la medida seleccionada ya sea de 60x60 o 120x60 centímetros.

Provisión de pintura y empaste.

- 1 Preparación de empaste, “polvo con resina”.
- 2 Empastar dos manos dejando secar entre mano y mano 20 a 30 minutos.
- 3 Pintar sobre la superficie empastada con el material seleccionado por el cliente.
- 4 Dejar limpia la superficie, sin mancha u imperfecciones.

Instalación de accesorios electrónicos.

1. Instalar la caja de breque.
2. Ubicar los tubos y direccionarlos a la posición establecida.
3. Pasar el cable o conductor de electricidad.
4. Instalar el accesorio escogido.
5. Conectar el cable al breque que protegerá el punto.
6. Conectar el cable a la caja de breque.

Instalación de puntos de voz y/o datos.

1. Ordenar al personal realizar el trabajo especificando las generalidades.
2. Instalar la caja de voz y datos.
3. Ubicar los tubos o manguera flexible metálica y direccionarlos a la posición establecida.
4. Pasar el cable de voz, fibra óptica, voz y datos.
5. Instalar el *switch* correspondiente.
6. Conectar el conductor ya sea de voz o datos a la caja de voz y datos.

Instalación de canalización.

1. Ordenar al personal realizar el trabajo especificando las generalidades.

2. Instalar los canales o ductos.

Instalación de cerámica.

1. Humedecer con agua limpia la superficie donde se colocará la cerámica.
2. Mezclar el *bondex* con agua limpia y batir.
3. Preparar la cerámica a instalar.
4. Preparar la superficie con *bondex*.
5. Instalar la cerámica y luego nivelarla.
6. Dejar secar.
7. Preparar la porcelana, mezclando con agua.
8. Instalar la porcelana en las juntas.
9. Dejar secar.
10. Limpiar con trapo húmedo.

Instalación de porcelanato.

1. Humedecer con agua limpia la superficie donde se colocará el porcelanato.
2. Mezclar el *bondex* con agua limpia y batir.
3. Preparar el porcelanato a instalar.
4. Preparar la superficie con *bondex*.
5. Instalar el porcelanato y luego nivelar.
6. Dejar secar.
7. Preparar la porcelana, mezclando con agua.
8. Instalar la porcelana en las juntas.
9. Dejar secar.
10. Limpiar el área con trapo húmedo.

Instalación de parqueté y otros revestimientos de madera para pisos.

1. Instalar el autonivelante.
2. Dejar secar.
3. Preparar la superficie, limpiarla.
4. Instalar el parqueté.
5. Aplicar el barniz brillante o mate a elección
6. Dejar secar.

Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización.

1. Limpiar el área
2. Sellar huecos, con cemento.
3. Aplicar una mano de líquido impermeabilizante.
4. Dejar secar.
5. Instalar la malla impermeabilizante, en la superficie y en el contorno elevar 20 cm de altura
6. Aplicar una segunda mano de líquido impermeabilizante.
7. Dejar secar.

Sidermet S.A.

Sidermet S.A. es una empresa con residencia en Ecuador dedicada a la industria metalmecánica, fue constituida legalmente en la ciudad de Guayaquil en el año 1992, cuyo principal objetivo era brindar un servicio de calidad a sus clientes en lo referente a la fabricación e instalación de estructuras metálicas.

Hoy en día registra por objeto social la prestación de servicios de reparación y mantenimiento general de instalaciones industriales así como a la construcción de equipos en materiales especiales como acero inoxidable, bronce, aluminio, fibra de vidrio, madera,

vidrio, plástico y cualquier otro material. En la Superintendencia de Compañías presenta como actividad económica según el CIIU 4 la categoría “C2732.01 - fabricación de hilos y cables aislados de acero, cobre, aluminio y otros juegos de cables eléctricos aislados y enchufe” (INEC, 2012).

Ubicación Geográfica.

Ilustración 4: Ubicación- Sidermet



Fuente: Google maps.

Procesos de trabajo

Proceso de fabricación del alambroón de cobre, aluminio, acero.

1. Fundición de los lingotes.
2. Proceso de conversión de metal líquido en una barra en una máquina de colada.
3. Laminación de la barra hasta alcanzar el tamaño deseado.
4. Proceso de embobinado en rollos.
5. Proceso de traficación.

Proceso de fabricación del cable del cobre, aluminio, acero.

1. Se realiza un estirado de los alambrones de cobre (varillas de cobre 8mm) hasta lograr reducir a 1.34mm.
2. Proceso de coacción hasta conseguir su flexibilidad, posteriormente en enrollado.
3. Proceso de trenzado para lograr un cable mayor, construcción del conductor.

4. Proceso de aplicación de una capa para el aislamiento del conductor.
5. Proceso de trenzado de los conductores, enrollado en bobina industrial.
6. Proceso de revestimiento interior a los conductores, blindaje de acero, aluminio, cobre o plomo y revestimiento exterior final para protección contra daños.
7. Proceso de control de la calidad final.

Proceso de fabricación de estructuras metálicas.

1. Pedido del material.
2. Recepción del material.
3. Enderezado y corte del material.
4. Trazo y preparación.
5. Soldado.
6. Inspección.
7. Limpieza y pintura.

Proceso de montaje de estructuras metálicas.

1. Embarque de las piezas al lugar de la obra.
2. Recepción y manejo de las piezas.
3. Preparación de las piezas.
4. Inspección.
5. Montaje.
6. Verificación.
7. Entrega de la obra.

Análisis FODA de SIDERMET S.A.

Tabla 14: FODA- SIDERMET

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Empresa líder en su área. • Conocimiento del mercado. • Zona geográfica con alta demanda. • Empresa con alto recorrido desde 1992, trabajo reconocido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buenas referencias comerciales con empresas importantes del sector. • Incursión a fondo en mantenimiento y adecuación de plantas industriales. • Sistema de subasta pública por medio del SECORP (Servicio de Contratación Pública) eficiente.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria depreciada. • Inefectiva gestión de cobro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema político del país inestable. • Situación tributaria del país cambiante. • Ley de salvaguardias encarece los materiales.

Elaboración: Propia

Estados financieros

Tabla 15: Balance General – Sidermet 2014

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
311	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1,539.26
316	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	653,976.05
320	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	7,305.00
322	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	8,960.78
324	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	185,603.26
325	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	170,389.80
328	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	460,491.70

340	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	1,108.44
345	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,471,452.73
350	TERRENOS	84,000.00
351	INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	218,087.92
353	MUEBLES Y ENSERES	9,015.00
354	MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	1,039,681.31
356	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	9,580.50
357	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	152,790.18
360	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	763,342.04
379	TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	749,812.87
498	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	749,812.87
499	TOTAL DEL ACTIVO	2,221,265.60
513	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	414,667.57
	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS, LOCALES	154,185.02
525	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	35,164.89
526	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	8,364.54
534	ANTICIPOS DE CLIENTES	1,052,911.29
535	PROVISIONES	34,106.94
539	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1,958,305.91
599	TOTAL DEL PASIVO	1,958,305.91
601	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	5,000.00
611	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	50,000.00
651	UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	165,293.46
661	UTILIDAD DEL EJERCICIO	12,234.18
698	TOTAL PATRIMONIO NETO	262,959.69
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,221,265.60

Fuente: Superintendencia de Compañías

Tabla 16: Estado de Resultados- Sidermet 2014

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES		
6011	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	1,873,018.19
6021	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	300.00
7131	COSTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	229,453.20
7132	GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	116,208.04

7141	COSTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	80,255.53
7142	GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	14,188.99
	COSTO APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	48,508.81
7152	GASTO APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	22,258.36
7162	GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	29,740.18
7181	COSTO ARRENDAMIENTOS	72,000.00
7192	GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	180.00
7201	COSTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	13,264.07
7202	GASTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	4,340.41
7221	COSTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	548,731.06
7222	GASTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	13,111.42
7231	COSTO TRANSPORTE	23,058.93
7262	GASTO PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES	4,425.25
7322	GASTO COMISIONES LOCAL	1,561.79
7342	GASTO INTERESES BANCARIOS LOCAL	31,955.35
7442	GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	2,611.20
7482	GASTO GASTOS DE VIAJE	1,096.71
7511	COSTO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (EXCLUYE ACTIVOS BIOLÓGICOS Y PROPIEDADES DE INVERSIÓN) NO ACELERADA	26,522.5
7571	COSTO SERVICIOS PÚBLICOS	14,937.06
7572	GASTO SERVICIOS PÚBLICOS	2,973.12
7581	COSTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	430,304.67
7582	GASTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	76,569.36
7591	COSTO PAGOS POR OTROS BIENES	9,298.56
803	(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	8,364.54
819	UTILIDAD GRAVABLE	47,399.07
	SALDO UTILIDAD GRAVABLE 819 - 831	47,399.07
839	TOTAL IMPUESTO CAUSADO (831 x tarifa reinversión de utilidades) + (832 x tarifa general sociedades)	10,427.80
841	(-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	35,164.89
844	(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	35,164.89
845	(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL	33,801.34
850	(-) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES	136,588.46
856	SUBTOTAL SALDO A FAVOR 842-843+844-845-847-848-849-850-851-852<0	135,224.91
869	SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE	135,224.91
873	ANTICIPO A PAGAR SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO	17,869.18
879	ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO	17,869.18

Fuente: Superintendencia de Compañías

Capítulo 5: Definición de necesidades, acuerdos, beneficios

En el presente capítulo se procederá a definir las necesidades que pueden suplir las empresas, y los acuerdos que puedan llegar a establecer en función de las necesidades identificadas, estos deberán detallarse de manera específica en el posterior contrato; y por último, los beneficios que se generen, es importante evaluar correctamente los elementos antes mencionados a fin de lograr establecer todos los puntos necesarios.

Necesidades

La empresa Cobrilux S.A. es una empresa dedicada al sector especializado de la construcción, inició sus operaciones en este año, por lo que tiene la necesidad de recursos a fin de desarrollar proyectos que demanden alta inversión, la compañía posee los conocimientos técnicos necesarios, pero no tiene la capacidad financiera ni el respaldo para solicitar pólizas de fianzas mayores a USD 100,000.

El desarrollo con éxito de los proyectos le permitirá a la empresa generar capital de trabajo necesario, obtener mayor experiencia en trabajos en los que se maneja elevada inversión con lo que ganaría credibilidad ante las aseguradoras, lo que pondrá a la empresa en posición de ser tomada con mayor consideración en futuras ofertas que puedan presentarse de diversa índole, similares a las actividades realizadas durante la alianza.

La empresa Sidermet S.A. es una empresa dedicada al sector de la metalmecánica principalmente a la fabricación de hilos o cables de cobre, aluminio, acero; sin embargo, también realiza la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de instalaciones industriales, campo en el que existe la posibilidad para generar una alianza con la empresa Cobrilux a fin de desarrollar y potenciar esta actividad. Las empresas pueden compartir sus conocimientos y recursos para desarrollar un proyecto en conjunto, generar la sinergia necesaria con la cual podrán ejecutar con éxito las obras que se les puedan adjudicar de dicha

naturaleza, y mediante la cooperación puedan realizar las actividades con la mayor eficiencia posible.

Se presenta la oportunidad de desarrollar un proyecto para la adecuación de una nueva planta procesadora, empacadora y distribuidora en la fábrica de TONI. El desarrollo del proyecto requiere de la instalación paneles aquapanel e instalación de glasbord, para lo cual la empresa Cobrilux posee los conocimientos técnicos necesarios para su ejecución, pero no cuenta con los recursos financieros necesarios ni el conocimiento para la instalación de la estructura metálica para el soporte de los paneles, área donde la empresa Sidermet puede complementar. Cabe recalcar que el proyecto no se puede realizar de manera independiente por las partes debido a los factores mencionados.

Acuerdos

Los acuerdos celebrados por las partes deben ser analizados de forma rigurosa, dado que sientan las bases sobre las cuales se delimita el contrato de *Joint Venture*, se deben establecer de forma clara, los recursos que se aportarán, la administración, cómo se procederá en la resolución de conflictos, a fin de evitar que se generen discrepancias que puedan llevar al fracaso de la unión.

Las empresas Cobrilux S.A. y Sidermet S.A. acordarán celebrar un contrato de Joint Venture de carácter contractual con la finalidad de establecer una alianza que les permita generar un ambiente de cooperación e integración, que los conlleve al éxito en el desarrollo del proyecto de adecuación en la nueva planta procesadora, empacadora y distribuidora de Industrias Lácteas TONI y los que puedan presentarse en un futuro durante el periodo en el que permanezca en vigencia el acuerdo de la alianza.

La empresa Cobrilux pondrá a disposición de la alianza los conocimientos técnicos y recursos necesarios para ejecutar, inicialmente el proyecto en TONI, que requiere las

instalaciones de paneles aquapanel, tratamiento de juntas, la instalación de *glasbord* en conjunto con la empresa Sidermet que se encargará de la instalación de estructura metálica de *studs* y *tracks*. Las empresas deberán delimitar un periodo límite de vigencia, el presente acuerdo tendrá la duración de un año, las compañías Cobrilux y Sidermet compartirán conocimientos técnicos de instalación de estructura metálica liviana o pesada, recursos administrativos, de capital y humano. Terminado el periodo, las empresas podrán decidir si disolver el vínculo o continuar otro periodo, lo que será determinado por la voluntad de ambas.

Para fines administrativos del *Joint Venture* las empresas conformarán un ente que se encargará de regular y aprobar las decisiones durante el periodo que se encuentre vigente el acuerdo, dicho ente se encargará de las funciones de administración, organización, dirección y control de la alianza, en cuestiones contables se designará un contador encargado, las decisiones que se tomen por parte de la alianza deberán ser mediante consenso de las partes.

En cuanto a los recursos que aportarán las empresas dentro del acuerdo, se establecerán que la empresa Cobrilux aportará con los conocimientos técnicos en instalación de paneles aquapanel, tratamiento de juntas, la instalación de *glasbord*, los vehículos, equipos y maquinaria necesaria en conjunto con la empresa Sidermet que aportará en la instalación de estructura metálica de *studs* y *tracks*, vehículos, maquinarias y solicitud de la póliza de fianza, llamada el buen uso del anticipo. Para los proyectos posteriores en caso de continuar la alianza, el aporte de las partes deberá ser determinado por el ente administrador del *Joint Venture*, el cual evaluará previo un estudio, la contribución que deberán hacer las empresas de acuerdo a la obra que se desarrolle, del mismo modo serán repartidas las ganancias.

Las empresas Cobrilux y Sidermet podrán autorizar un traslado temporal de empleados de una empresa a la otra, con la finalidad de realizar las actividades que le

correspondan o en su efecto realizar la capacitación en los conocimientos técnicos que requieran en el trabajo, el trabajador transferido permanecerá bajo la dirección de la compañía a la que pertenece y por ende deberá pagarles sus honorarios y beneficios respectivos como normalmente lo hiciera.

Las empresas luego de realizado el contrato de Joint Venture, no podrán celebrar de manera alguna otra alianza de características similares con otras sociedades que afecte sea directa o indirectamente al vínculo de la alianza, como tampoco podrá intentar atraer por ningún motivo uno de los empleados de la otra empresa durante el periodo de vigencia del acuerdo. Se podrá dar fin al contrato mediante un aviso en caso que la empresa con la que se encuentra formando el acuerdo no cumpla con las disposiciones del contrato, actúa con negligencia o incumple con las actividades que le corresponden.

Para resolver los conflictos que se susciten durante el periodo de vigencia del contrato, las recomendaciones, comentarios o sugerencias que se realicen deberán ser con una actitud razonable, responsable y de manera amable, los problemas se resolverán mediante una junta donde se discutirán los puntos que lo originan, y siempre se deberá buscar en la medida que sea posible una solución que sea beneficiosa, en el caso que se torne complicado la problemática del conflicto, se podrá requerir de un tercero, de no llegar a una solución, la alianza tendrá que disolverse.

Beneficios

- Dividir los riesgos y costos asociados: entablar una alianza le permitirá a las empresas involucradas compartir los riesgos que se presenten durante la ejecución de los proyectos, así mismo permite distribuir los costos asociados, lo cual ayuda a adjudicar proyectos que requieran mayor grado de inversión.

- Compartir el talento humano entre las empresas: permite contar con el talento humano necesario para realizar los distintos tipos de actividades, además generará un intercambio de conocimientos y experiencias entre los trabajadores, mejorando sus habilidades y competencias.
- Posición de mercado: una alianza ayuda a las empresas a lograr una posición en el mercado, en el sentido que puede generar competitividad contra empresas con mayor capacidad en el sector, y que cuentan con mayor cuota en él.
- Cubrir demandas: las empresas tendrán la posibilidad de participar en proyectos que surjan, que antes no podrían desarrollar, pero ahora cuentan con la capacidad suficiente, se presentan como oportunidades que las empresas puedan tomar.
- Lograr adquirir nuevas experiencias: se logra mediante la transferencia de habilidades y conocimientos por parte del personal de la empresa, los trabajos realizados permitirán adquirir experiencia y darán mayor credibilidad.
- Acceso a contactos: como parte de la alianza, las empresas tendrán acceso a los contactos de la otra parte, tanto en proveedores como en los clientes.
- Compartir recursos: permitirá a las empresas compartir los recursos a fin de generar ventajas competitivas, economías a escala y mayor capital.

Capítulo 6: Propuesta del contrato o de requerimientos mínimos en un modelo de contrato de *Joint Venture*

Los autores se han basado en un modelo en virtud de no contar con la formación académica, ni la capacidad que presenta un abogado para la elaboración de un contrato de esta naturaleza, se ha adaptado una plantilla propuesta por el Centro de Comercio Internacional (2004) a fin de cumplir con las características que debe tener un acuerdo de *Joint Venture*.

Modelo de contrato Joint Venture

PRIMERO.- INTERVIENEN

POR UNA PARTE: Cobrilux S.A., sociedad anónima organizada y constituida de acuerdo a las leyes de Ecuador con domicilio en Guayaquil, que en adelante para los efectos de este acuerdo se denominará Cobrilux, representada por Felipe Briones Loor con C.I. 0950107961, en calidad de Gerente General de la misma, según consta en el acta de constitución de la compañía.

POR OTRA PARTE: Sidermet S.A., sociedad anónima y constituida de acuerdo a las leyes de Ecuador con domicilio en Guayaquil, que en adelante para los efectos de este acuerdo se denominará Sidermet, representada por Ivan Panchana Eguez con C.I. 0906794987, en calidad de Gerente General de la misma, según consta en el acta de constitución de la compañía.

Ambas empresas, que se denominarán conjuntamente "las PARTES" e individualmente como "una PARTE", se reconocen expresa y recíprocamente en capacidad legal suficiente de otorgar el presente acuerdo.

En conformidad con lo expuesto anteriormente, las PARTES manifiestan su intención y voluntad de establecer un contrato Joint Venture de carácter contractual con sujeción a este acuerdo y al marco regulatorio del país.

SEGUNDO.- ANTECEDENTES

Las empresas Cobrilux y Sidermet acuerdan conformar una alianza con la finalidad de lograr la sinergia necesaria para desarrollar el proyecto de adecuación en la nueva planta procesadora, empacadora y distribuidora de Industrias Lácteas TONI.

TERCERO.- OBJETO

Las partes acuerdan formar una alianza cuyos objetivos son:

1. Desarrollar y ejecutar en conjunto el proyecto de instalaciones de paneles aquapanel, tratamiento de juntas, la instalación de *glasbord*, instalación de estructura metálica *studs* y *tracks* para adecuación de una nueva planta procesadora, empacadora y distribuidora en la fábrica de Toni.
2. Explotar las diferentes sinergias que puedan obtener las partes mediante trabajos conjuntos en actividades con instalaciones industriales.

Cada parte reconoce que el éxito de la asociación requiere de una relación de confianza y mutua colaboración de acuerdo con los puntos establecidos en el contrato a fin de lograr tener eficiencia en las actividades.

CUARTO.- COMITÉ DE GESTIÓN

Las partes formaran un Comité de Gestión, el cual tendrá la responsabilidad del manejo de la organización, administración y dirección de la alianza. Cada parte del acuerdo

designará dos representantes que participen como miembros del comité. Las decisiones del comité solo se harán validas cuando exista un consenso o por mayoría de votos.

El comité tendrá como finalidad desarrollar las siguientes actividades:

1. Estará encargado de la dirección estratégica y operativa de la alianza.
2. Aprobación de proyectos a realizarse.
3. Desarrollar metas y objetivos de la alianza con la finalidad de medir los progresos de la misma.
4. Identificar los recursos necesarios para el correcto desarrollo de las actividades de los proyectos adjudicados.
5. Garantizar la existencia de una comunicación eficiente entre las partes.
6. Proporcionar un foro para resolver cualquier problema que pueda suscitarse en las partes.

Los miembros iniciales del comité serán Xavier Luna Flores designado por la empresa Cobrilux e Iván Panchana designado por la empresa Sidermet.

El comité se reunirá de manera regular por los medios que sean posibles, sean electrónicos o personalmente al menos una vez por mes a menos que se acuerde lo contrario, fomentando la comunicación frecuente de los miembros.

QUINTO.- APORTE DE LAS PARTES

Se espera que las partes contribuyan con sus conocimientos, habilidades o recursos para auxiliar al establecimiento y éxito de la alianza.

Los aportes de la empresa Cobrilux serán los siguientes:

1. Instalación de paneles Aquapanel.

2. Tratamiento de juntas.
3. Instalación de *glasbord*.
4. Equipamiento del personal para su seguridad.
5. Vehículo y equipos de construcción necesarios.

Los aportes de la empresa Sidermet serán los siguientes:

1. La póliza de fianza.
2. Instalación de estructura metálica con *studs* y *tracks*.
3. Vehículo y maquinaria necesaria.

La alianza se sustentará en la confianza que deberá existir entre las partes y ninguna de ellas tendrá responsabilidad legal hacia la otra respecto al desempeño de su aportación, los beneficios del proyecto serán repartidos 40% Cobrilux y 60% Sidermet respectivamente.

SEXTO.- PROYECTOS CONJUNTOS

Un objetivo particular de la alianza es identificar proyectos apropiados para la ejecución en conjunto entre las Partes. Los proyectos a realizarse por la alianza serán acordados y dirigidos por el Comité de Gestión, quienes deberán:

1. Establecer el monto de los recursos financieros del proyecto de acuerdo con las partes y asignar al personal para el desarrollo de los mismos.
2. Realizar un plan de trabajo.
3. Aprobar los procedimientos y actividades a realizar.
4. Desarrollar una planeación que permite controlar el progreso y revisar los avances de manera periódica.
5. Determinar los porcentajes de repartición de los beneficios derivados de los proyectos.

Una vez que el Comité de Gestión haya aprobado un proyecto, el equipo designado coordinará e implementará las actividades de las partes. El equipo deberá trabajar de manera abierta y colaborativa, y se reunirá con regularidad con el Gerente encargado cuando se estime necesario. Cada parte presentará periódicamente al Comité de Gestión informes sobre los avances en sus actividades.

SÉPTIMO.- PROPIEDAD INTELECTUAL

Mediante acuerdos coordinados y aprobados por el Comité de Gestión, cada parte revelará a la otra, parte de sus conocimientos técnicos como pueda ser necesario o deseable a fin de permitir que el proyecto se lleve a cabo de manera efectiva. La revelación incluirá, de ser apropiado, acuerdos suficientes para instruir al personal capacitado de la otra parte en el uso y aplicación de dichos conocimientos.

OCTAVO.- INTERCAMBIO TEMPORAL Y EMPLEADOS

Las Partes reconocen que el traslado temporal de personal y otros intercambios pueden darse. Las condiciones serán las acordadas por las Partes a través del Comité de Gestión para el desarrollo de proyectos adjudicados a la alianza.

El/los empleados, provengan de Cobrilux o Sidermet que sean trasladados o enviados a control de la otra parte durante la alianza continuarán siendo empleados de la Parte que los haya enviado. El empleador será responsable de asegurarse de que sus empleados cumplan con las regulaciones y normas de seguridad aplicables en el lugar de trabajo e indemnizará a la otra parte por cualquier daño o lesión causada por un acto negligente u omisión de cualquiera de sus empleados en las instalaciones de la otra parte.

NOVENO.- CONFIDENCIALIDAD Y ANUNCIOS

Cada parte hará en lo posible todo su esfuerzo razonable para mantener de manera confidencial toda la información pertinente, sea comercial, técnica, financiera o de cualquier índole que pueda adquirir con relación a los clientes, negocios o asuntos de la otra parte. Ninguna parte usará o revelará tal información salvo que sea con el consentimiento previo de la otra parte.

No se hará ningún anuncio en conexión con la alianza o con este contrato sin el previo consentimiento de la otra parte, salvo en el caso que se pueda requerirse por ley o por cualquier entidad gubernamental.

DÉCIMO.- DEBERES Y OBLIGACIONES

Las partes deberán cumplir con los siguientes deberes y obligaciones:

- Proporcionar la información respecto a clientes, proveedores, conocimientos técnicos, necesaria para el desarrollo adecuado del proyecto.
- Realizar las actividades correspondientes de manera adecuada y sin actuar con negligencia.
- Cumplir en la medida que sea posible con los plazos establecidos en el cronograma.
- Aportar con los recursos necesarios para la ejecución del proyecto.
- Colaborar con la otra parte cuando lo requiera.

DÉCIMO PRIMERO.- RESTRICCIONES DE LAS PARTES

Es la intención de las Partes trabajar de manera cercana y colaborativa entre ellas para el desarrollo de la alianza. Por lo tanto, durante la vigencia de la misma, Cobrilux no se asociará de manera similar con ninguna otra compañía que directa o indirectamente compita

con Sidermet en Guayaquil, Sidermet no celebrará ningún acuerdo similar con ninguna otra empresa que directa o indirectamente compita con Cobrilux Guayaquil.

Durante el periodo de la alianza cuya duración será de un año, ninguna de las partes intentará emplear o atraer a cualquier empleado de la otra parte.

DÉCIMO SEGUNDO.- RECOMENDACIONES

Se contempla que durante la vigencia de la alianza cada parte, así como sus empleados correspondientes podrán hacer recomendaciones o consejos a la otra por medio del Comité de Gestión. Ambas partes reconocen que tales recomendaciones y consejos se harán libremente y sin ninguna garantía o responsabilidad. Ninguna tendrá pretensión, responsabilidad o causa de acción en contra de la otra respecto de tal recomendación o consejo proporcionado durante la vigencia de la alianza a fin de poder propiciar una correcta relación.

DÉCIMO TERCERO.-VIGENCIA Y TERMINACIÓN

La alianza iniciará con la entrada en vigencia del presente contrato y tendrá una duración de un año. No obstante cada parte reconoce que es vital para el éxito del acuerdo preservar la flexibilidad y responder a los cambios de circunstancias y a la experiencia práctica. Se considerará de buena fe cualquier propuesta en el desarrollo de la misma.

La alianza podrá darse por terminada mediante acuerdo entre las Partes en cualquier momento. Cualquiera de las partes podrá dar aviso por escrito con por lo menos un mes de anticipación para dar por terminado el acuerdo.

Las partes tendrán derecho a dar por terminada la alianza si la otra parte incurre en cualquiera de los siguientes supuestos:

1. Si la Parte comete un incumplimiento esencial de este contrato (o cualquier otro pacto entre las empresas celebrado durante el presente contrato) y no presenta iniciativa u omite remediar su negligencia dentro de los 15 días hábiles luego de recibir el aviso por la otra parte para que lo haga (y que dicho aviso especifique que la otra parte pretende hacer valer su derecho de terminación conforme a este artículo).
2. Si existe un cambio de propiedad de una de las partes, la parte contraria tendrá el derecho de dar por terminada la alianza mediante aviso en caso que así lo quiera.
3. En caso de que una de las partes se vea involucrada en una actividad ilícita de acuerdo con las leyes del país, la parte contraria tendrá el derecho de dar por terminada la alianza mediante aviso.

En caso de terminación:

1. Las partes acordaran y harán esfuerzos para finalizar las actividades pendientes con la alianza en caso de ser posible.
2. Los beneficios derivados de la ejecución del proyecto se repartirán de forma proporcional a lo aportado.
3. Las empresas deberán responder de forma proporcional por las pérdidas ocasionadas en función del trabajo que no realizaron.
4. Los términos del contrato concluirán de forma automática, cada parte será responsable de sus obligaciones previo la terminación del contrato.

DÉCIMO CUARTO.- FUERZA MAYOR

Se entenderá por “fuerza mayor” a la guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo por razones obvias previsto los hechos al momento de la celebración del presente.

No se considerará que la parte afectada ha incumplido con las obligaciones del contrato cuando se vea afectada por los hechos de fuerza mayor, ni será responsable por cualquier retraso en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte, en ese caso el cumplimiento con esa obligación se aplazará hasta una fecha razonable.

Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a dos meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

DÉCIMO QUINTO.- EFECTO DE DISPOSICIONES INVÁLIDAS O INEJECUTABLES

Si alguna disposición del contrato es declarado por un tribunal u otra autoridad competente inválido o inejecutable en todo o en parte, el contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que (sin la disposición declarada nula inválida) las partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

Otras cláusulas que se puedan agregar al presente contrato se deberán poner en discusión, recordando que es un tipo de contrato atípico en la legislación ecuatoriana, por lo que se pueden adaptar cláusulas que permitan un mejor desempeño de las partes a fin de poder cumplir los objetivos con el mayor de los éxitos.

Capítulo 7: Estudio técnico

El estudio contiene la estimación de los recursos que serán necesarios en la realización del proyecto de adecuación de una nueva planta procesadora, empacadora y distribuidora en la fábrica de Toni que requiere de la instalación de paneles aquapanel, tratamiento de juntas, la instalación de *glassboard*, estructura metálica *studs* y *tracks*. El requerimiento nace por la instalación de los aquapaneles, que requieren de conocimientos técnicos específicos. La empresa proveedora de materiales contactó con Cobrilux y posteriormente con Sidermet a fin de cotizar la obra, se justica para lograr la postulación en la adjudicación del proyecto.

Localización

El proyecto de TONI se realizara en la Av. Francisco Orellana a la altura de Orquídeas Este entrando al cantón Guayaquil.

Ilustración 5: Ubicación proyecto TONI



Fuente: Google maps.

Estudio general del área

El proyecto se realizará en base a la información mostrada en la tabla 17 donde se detallan las diferentes superficies en metros cuadrados que serán destinadas para los

requerimientos de la empresa TONI, las empresas clasifican en TA1², TA2 y TA3 los distintos tipos áreas de trabajo dentro de la superficie total del proyecto a fin de poder destinar recursos en cada área.

Tabla 17: Detalle de superficie

Superficie en M2			
SECTOR	TA1	TA2	TA3
	Superficie	Superficie	Superficie
<i>Envasado de yogurt 1 y 2</i>	122.72	554.5	
<i>Envasado de leche de sabores y queso</i>	122.72	519	
<i>Envasado de tetra pack</i>		505.5	
<i>Envasado de helados</i>	546.5	590	249
<i>Mezcla de majar</i>		142	69
<i>Recepción de leche</i>	271	284	577
<i>Mezcla de gelatina, maduración, tetra pack, helados, pasteurizado de queso y helado</i>	466	965.58	
<i>Maduración almacenamiento yogurt, mezcla yogurt, mezcla leche de sabores</i>	232.8	815	
<i>Bodega desechos</i>			27
TOTAL	1761.74	4375.58	922

**Fuente: Ing. Oscar Tenelema.
Elaboración: Propia**

Proceso de instalación

1. Instalación de estructuras metálicas *stud* y *track*.
2. Colocación de lana de vidrio.
3. Aplicación del *joint tape*.
4. Colocación del Aquapanel (atornillado a la estructura).
5. Tratamiento de juntas con *joint filler*.
6. Aplicación de exterior reinforcing tape (en caso de mayor reforzado).
7. Aplicación del *exterior basecoat white* (en caso de mayor reforzado).

² TA: Trabajo en área.

8. Colocación del *glasbord* usando *polymer titebond*.

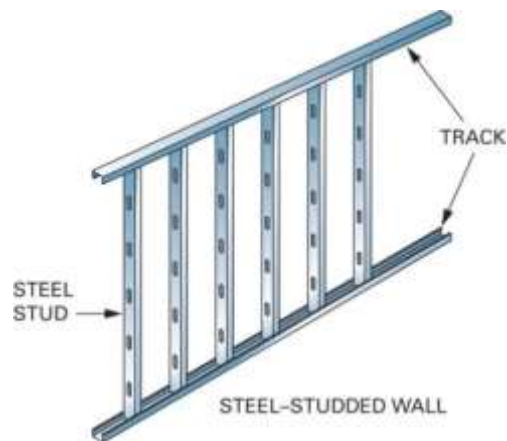
Materiales

Se detallaran los materiales a utilizar en el proyecto, de acuerdo con los procesos de instalación de los paneles aquapanel, para la correspondiente socialización de la materia prima.

Stud y Track.

Estos son parte de la estructura metálica normalmente elaborada con acero que sirve de soporte necesario en la correcta instalación de los paneles aquapanel, permitiendo generar la solidez y rigidez necesaria en las paredes o tumbados, dependiendo donde sean instaladas las estructuras durante los respectivos procesos.

Ilustración 6: Stud y Track



Fuente: Google Imágenes

Aquapanel.

Este sistema de construcción es un avance tecnológico que brinda una alternativa al método habitual empleando ladrillos, permitiendo una rápida instalación y fácil aplicación.

Es estable y no se oxida, ideal para resistir ambientes de humedad, no se pudre al contacto con el agua.

Ilustración 7: Aquapanel



Fuente: Google Imágenes

Joint filler.

El Joint filler es un material en forma de polvo, el cual se debe preparar a base de una mezcla del material y agua. Se utiliza en el proceso de tratamiento de juntas, se denomina juntas a los espacios que se deja entre un aquapanel y otro, sirve de relleno para cerrar las articulaciones y reforzar el aquapanel.

Ilustración 8: Joint Filler presentación 20kg



Fuente: Google Imágenes

Ilustración 9: *Join Filler* aplicación



Fuente: Google Imágenes

Joint Tape.

Tira de papel que está involucrada en el proceso de tratamiento juntas, esta sirve como aislante y contribuye a reforzar el relleno de las juntas.

Ilustración 10: *Joint Tape*



Fuente: Google Imágenes

Exterior reinforcing tape.

Es una cinta que similar a la *Joint tape*, la diferencia consiste en que esta es instalada en el exterior, luego de aplicar el *Joint filler* para reforzar las juntas previa aplicación del *exterior basecoat*.

Ilustración 11: Exterior reinforcing tape



Fuente: Google Imágenes

Panel Glasbord.

Es un material duradero y flexible, hecho de fibra de vidrio que no se pudre ni se corroe, excelente para productos químicos y es resistente a la humedad.

Ilustración 12: Paneles de glassboard

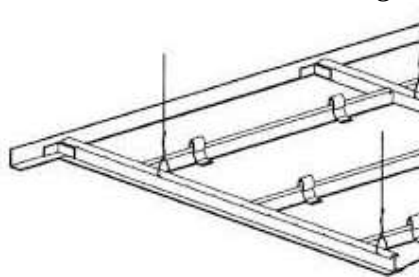


Fuente: Google Imágenes

Sistema SanigridII FSI

Es un sistema de suspensión para cielo raso, está hecho con fibra de vidrio, soporta ambientes de humedad y presencia de productos químicos. *Sanigrid* ofrece una resistencia al oxido y no se corroe, abolla o descascara. Soporta presión de aire por el sistema de seguridad e incorpora un elemento que sirve de agarre a los paneles.

Ilustración 13: Sistema SanigridII FSI



Fuente: Google Imágenes

Titebond advanced polymer

Este material es un adhesivo que fue hecho para un rápido secado, se utiliza en el pegado paneles que en el proyecto va a ser usado para colocar el *glassboard*. Este material también es resistente a la humedad y al moho por lo que cumple con las especificaciones.

Ilustración 14: Polymer titebond



Fuente: Google Imágenes

Lana de vidrio.

Este material sirve como aislante térmico para los paneles, permitiendo que las áreas donde se realice la colocación de este recurso permanezcan con las temperaturas adecuadas de acuerdo con el ambiente, además sirve como aislante de sonido evitando que los ruidos salgan a la intemperie interrumpiendo a los habitantes aledaños.

Ilustración 15: Lana de vidrio



Fuente: Google Imágenes

Exterior basecoat white.

Es un producto hecho a base de cemento que sirve para el recubrimiento de la base de panel que le otorga mayor resistencia.

Ilustración 16: *Exterior basecoat white*



Fuente: Google Imágenes

Requerimiento de materiales por sector y tipo de instalación

Tabla 18: Requerimiento de materiales TA1

TA1 -MATERIALES

Sector	Joint FILLER 20kg	TAPE 10cmx 50m	PERFIL TRACK 2.44m de 0.7mm	PERFIL STUD 2.44m de 0.7mm	AQUAPAN EL PANEL 1.20 m x 2.40 m	Pernos	Panel glasbord class a with surfaseal 1,22x2,44	EXTERIOR BASECOAT WHITE	AQUAPANEL REINFORCING TAPE 20cm x 50m	Franklin titebond advanced polymer 3,5 galones	LANA u
<i>Envasado de yogurt 1 y 2</i>	9	10	103	61	85	2,454	82	39	5	14	7
<i>Envasado de leche de sabores y queso</i>	9	10	103	61	85	2,454	82	39	5	14	7
<i>Envasado de helados</i>	39	46	459	273	380	10,930	367	175	23	61	29
<i>Mezcla de majar</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Recepción de leche</i>	19	23	228	136	188	5,420	182	87	11	30	15
<i>Mezcla de gelatina, maduración, tetra pack, helados, pasteurizado de queso y helado</i>	33	39	391	233	324	9,320	313	149	20	52	25
<i>Maduración, almacenamiento yogurt, mezcla yogurt, mezcla leche de sabores</i>	17	20	196	116	162	4,656	156	74	10	26	13
TOTAL	126	148	1,480	881	1,223	35,235	1,182	564	74	197	95

Fuente: Ing. Oscar Tenelema

Elaboración: Propia

Tabla 19: Requerimiento de materiales TA2

TA2 Materiales											
Sector	PERFIL TRACK 2.44m de 0.7mm	PERFIL STUD 2.44m de 0.7mm	LANA u	JOINT FILLER u	TAPE(10CM) u 50m	AQUAPANEL PANEL	PERNOS u	EXTERIOR BASECOAT WHITE	AQUAPANEL REINFORCING TAPE 20cm x 50m	Panel glasbord	Franklin titebond advanced polymer
<i>Envasado de yogurt 1 y 2</i>	465.78	277.25	29.81	44.36	23.29	385.07	49,088.00	177.44	23.29	186.07	31.01
<i>Envasado de leche de sabores y queso</i>	435.96	25.50	27.90	41.52	21.80	360.42	49,088.00	166.08	21.80	174.16	29.03
<i>Envasado de tetra pack</i>	424.62	252.75	27.18	40.44	21.23	351.04		161.76	21.23	169.63	28.27
<i>Envasado de helados</i>	495.60	295.00	31.72	47.20	24.78	409.72	218,600.00	188.80	24.78	197.99	33.00
<i>Mezcla de majar</i>	119.28	71.00	7.63	11.36	5.96	98.61		45.44	5.96	47.65	7.94
<i>Recepción de leche</i>	238.56	142.00	15.27	22.72	11.93	197.22	108,400.00	90.88	11.93	95.30	15.88
<i>Mezcla de gelatina, maduración, tetra pack, helados, pasteurizado de queso y helado</i>	811.09	482.79	51.91	77.25	40.55	670.54	186,400.00	308.99	40.55	324.02	54.00
<i>Maduración Almacenamiento yogurt, mezcla yogurt, mezcla leche de sabores</i>	684.60	407.50	43.82	65.20	34.23	565.97	93,120.00	260.80	34.23	273.49	45.58
TOTAL	3,675.49	2,187.79	235.25	350.05	183.77	3,038.60	704.696,00	1,400.19	183.77	1,468.32	244.72

Fuente: Ing. Oscar Tenelema
Elaboración: Propia

Tabla 20: Requerimiento de materiales TA3

TA3 Materiales									
Sector	PERFIL TRACK 2.44m de 0.7mm	PERFIL STUD 2.44m de 0.7mm	LANA u	JOINT FILLER u	TAPE(10CM) u 50m	AQUAPANEL PANEL 1.20 m x 2.40 m	PERNOS u	Panel glasbord class a with surfaseal 1,22x2,44	Franklin titebond advanced polymer 3,5 galones
<i>Envasado de helados</i>	209	125	13	10	21	86	4,980	84	14
<i>Mezcla de majar</i>	58	35	4	3	6	24	1,380	23	4
<i>Recepción de leche</i>	485	289	31	23	48	200	11,540	194	32
<i>Bodega desechos</i>	23	14	1	1	2	9	540	9	2
TOTAL	774	461	50	37	77	320	18,440	309	49

Fuente: Ing. Oscar Tenelema
Elaboración: Propia

Costo de materia prima

En esta sección detalla el costo de los materiales requeridos para la ejecución de la obra, previo el estudio del área se puede determinar las cantidades requeridas de acuerdo a los sectores donde se va a realizar la instalación.

Tabla 21: Lista de precios de materiales 1

LISTA DE MATERIALES 1				
Concepto	Presentación	Cantidad	P unit	Total con IVA
Aquapanel 1.20 m x 2.40 m	1200X2400X12,5mm	4,582	97.92	502,528.05
Joint filler 20Kg	20kg	513	49.45	28,398.98
Tape 0,1m x 50m	0,1mx50m	409	27.76	12,722.78
Exterior reinforcing tape 0,20mx50m	0,2x50m	258	46.91	13,542.90
Exterior basecoat white 25kg	25kg	1,964	39.40	86,664.85
Panel glasbord FSI	1.22 x 2.44m	2,960	139.37	462,053.04
Molding inside corner 3,65m lineal	3.65	144	3.87	624.15
Molding cap white 3,66 m lineales	3.65m	321	3.43	1,233.15
Molding division bar white de 2,44 m lineales	2.44m	3,256	2.98	10,867.23
molding division bar white de 3,65 m lineales	3.65	967	4.51	4,884.51
Franklin titebond advanced polymer 3,5 galones	3.5 gal	476	236.00	125,852.85
Sistema SanigridII FSI		4,940	96.00	531,148.80
			TOTAL	1,780,521.29

Fuente: Ing. Oscar Tenelema
Elaboración: Propia

Tabla 22: Lista de materiales 2

LISTA MATERIALES 2				
Concepto	Presentación	Cantidad	P unit	Total con IVA
Lana	Rollo 1.2m * 30m	379.53	64.96	27,613.02
Silicón	cartucho 1200cc	6000.00	4.00	26,880.00
Alambre	rollo	10.00	150.00	1,680.00
Tornillo para estructura		183286.6667	0.02	3,079.22
Tornillo para Aquapanel		229108.3333	0.10	25,660.13
Fulminante con clavos	Caja	152.7388889	18.00	3,079.22
PERFIL TRACK	2.44m	5930	3.56	23,643.41
PERFIL STUD	2.44m	3530	4.89	19,331.24
Refuerzo boquetes Stud/track/madera pino	1ml	1600	15.05	26,969.60
TOTAL				157,935.84

Fuente: Ing. Oscar Tenelema

Elaboración: Propia

Costo de mano de obra

La mano de obra se conformará por 40 obreros que se encargaran de armar la estructura de la pared, instalar los paneles, *glasbord*, rellenos con *joint filler*. Los valores correspondientes a sueldos, beneficios, aportaciones al seguro social se pueden apreciar en el anexo 1.

Cronograma de actividades

El cronograma de actividades muestra la planificación para la ejecución de la obra en las distintas fechas que se tienen estimadas. Servirá como guía y control en los avances que se vayan realizando durante el proyecto. En la fase de adquisición de materiales una empresa se encargará de la importación de los mismos, posteriormente serán adquiridos por las partes. El periodo de duración se refiere al tiempo que transcurre desde que se realiza la importación hasta su llegada al sitio de la obra.

Tabla 23: Cronograma de actividades**CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES- PROYECTO EN TONI**

Actividad	Duración	Inicio	Fin	Recursos
Adquisición de materiales	70 días	02-nov-15	03-ene-16	
Instalación de estructuras metálicas	56 días	02-nov-15	28-dic-15	Stud, tracks, obreros, pernos
Instalación de paneles en TA1	15 días	03-ene-16	18-ene-16	Obreros, aquapanel, lana de vidrio, perno, <i>joint tape</i> , refuerzo boquetes <i>stud</i> y <i>track</i>
Tratamiento de juntas y acabados TA1	15 días	18-ene-16	02-feb-16	Obreros, <i>reinforcing tape</i> , <i>joint filler</i> , <i>polymer</i> , <i>glasbord</i>
Instalación de paneles en TA2	15 días	03-ene-16	18-ene-16	Obreros, aquapanel, lana de vidrio, perno, <i>joint tape</i>
Tratamiento de juntas y acabados TA2	15 días	18-ene-16	02-feb-16	Obreros, <i>reinforcing tape</i> ,

				<i>joint filler, polymer, glasbord</i>
Instalación de paneles en TA3	15 días	03-ene-16	18-ene-16	Obreros, aquapanel, lana de vidrio, perno, <i>joint tape</i>
Tratamiento de juntas y acabados TA3	15 días	18-ene-16	02-feb-16	Obreros, <i>reinforcing tape</i> , <i>joint filler, polymer, glasbord</i>
Instalación de tumbado	23 días	03-feb-16	26-feb-16	Alambre, moldes, obreros, fulminante de clavos, silicón

Elaboración: Propia

Capítulo 8: Estudio financiero

En el presente capítulo se desarrolla el estudio financiero referente al proyecto conjunto en Toni, en la tabla 24 se detalla la información general referente al valor de la obra, así como los recursos de mano de obra, maquinarias y equipos necesarios que serán aportados por las partes durante el periodo de ejecución del proyecto.

Información general y recursos

Tabla 24: Información general y recursos.

Datos	
Valor de la obra	2,700,000.00
Anticipo	2,025,000.00
Vehículo	30,000.00
Vehículo 2	38,000.00
Maquinaria scissors	30,000.00
Taladro	200.00
Instrumentos varios	20.00
Laser	500.00
Equipo de seguridad	15.00
Maestro mayor	40.00
Container	6,000.00
Llana trapezoidal	18.00
Paleta albañil	25.00
Escalera	120.00
Póliza de seguro	36,000.00

Elaboración: Propia

Estado de Situación Financiera Inicial

El Estado de Situación Financiera refleja la situación inicial de la alianza, se requiere de las maquinarias para las instalaciones de la estructura metálica que es aportada por la empresa Sidermet y equipos aportados por Cobrilux, así como vehículos de ambas partes.

Tabla 25: Aportación de las partes

	APORTE	%
COBRILUX	44,820.00	40%
SIDERMET	68,000.00	60%

TOTAL	112,820.00	100%
-------	------------	------

Elaboración: Propia

Tabla 26: Estado de Situación Financiera Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (USD)	
AL 1 DE NOVIEMBRE DEL 2015	
Activo	112,820.00
Activo corriente	-
Efectivo y equivalentes al efectivo	-
Activo no corriente	112,820.00
Maquinaria y equipo	44,820.00
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	68,000.00
Pasivo	-
Pasivo corriente	-
Anticipos de clientes	-
Patrimonio neto	112,820.00
Capital	112,820.00
Pasivo + patrimonio	112,820.00

Elaboración: Propia

Al 31 de diciembre de 2015 en la marcha de la obra de acuerdo al cronograma establecido, se habría terminado las fases de la instalación de la estructura metálica en la cual participan los obreros, se utilizan los materiales de *stud*, *track* y pernos, el Estado de Situación Financiera a esa fecha de corte se muestra en la tabla 27.

Tabla 27: Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2015

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (USD)	
AL 31 de diciembre de 2015	
Activo	1,888,254.05
Activo corriente	1,754,497.71
Efectivo y equivalentes al efectivo	72,909.94
Anticipo al proveedor	1,665,565.77
Retención de IVA	12,528.00
Retención de renta	3,494.00
Activo no corriente	133,756.34
Maquinaria y equipo	50,820.00
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	68,000.00
Depreciación	(3,063.66)
Póliza de buen uso del anticipo	18,000.00

Pasivo	1,732,598.37
Pasivo corriente	1,732,598.37
Anticipos de clientes	1,678,500.00
Cuentas por pagar iva	32,325.18
15% trabajadores	9,691.33
Impuesto a la renta	12,081.86
Patrimonio neto	155,655.68
Capital	112,820.00
Utilidad del ejercicio	42,835.68
Pasivo + patrimonio	1,888,254.05

Elaboración: Propia

Por último, el Estado de Situación Financiera al final de la ejecución del proyecto muestra los valores estimados de ganancias que obtendrán las empresas por el desarrollo de la obra.

Tabla 28: Estado de Situación Financiera al 28 de febrero de 2016

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (USD)	
AL 28 DE FEBRERO DE 2016	
Activo	653,440.87
Activo corriente	540,748.19
Efectivo y equivalentes al efectivo	429,154.19
Retención de IVA	84,600.00
Retención de renta	26,994.00
Activo no corriente	112,692.68
Maquinaria y equipo	50,820.00
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	68,000.00
Depreciación	(6,127.32)
Pasivo	236,642.82
Pasivo corriente	236,642.82
Cuentas por pagar (IVA)	82,132.11
15% trabajadores	68,773.31
Impuesto a renta	85,737.40
Patrimonio neto	416,798.05
Capital	112,820.00
Utilidad del ejercicio	303,978.05
Pasivo + patrimonio	653,440.87

Elaboración: Propia

Estado de Resultados Integral

El Estado de Resultados Integrales muestra el ingreso estimado por la instalación de los *studs* y *tracks*, y sus respectivos costos y gastos asociados durante la ejecución de la misma al 31 de diciembre de 2015 fecha de corte.

Tabla 29: Estado de Resultados Integrales	
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (USD)	
1 DE NOVIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	
Ingresos	
Ingresos por actividades ordinarias	350,000.00
Costos	
Materiales	73,023.47
Mano de obra	160,040.00
Utilidad bruta	116,936.53
Gastos operacionales	
Equipos seguridad industrial	600.00
Gastos de combustible	1,000.00
Aporte a la seguridad social	29,664.00
Depreciación	3,063.66
Utilidad operacional	82,608.87
Gastos financieros	
Gasto por póliza de seguro	18,000.00
Utilidad antes de impuestos	64,608.87
15% trabajadores	9,691.33
Utilidad antes de impuesto a la renta	54,917.54
22% impuesto a la renta	12,081.86
Utilidad neta	42,835.68

Elaboración: Propia

Para el 28 febrero de 2016, se observa el Estado de Resultados Integrales estimado al finalizar la obra.

Tabla 30: Estado de Resultados Integrales al 28 de febrero de 2016	
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (USD)	
AL 28 DE FEBRERO DE 2016	
Ingresos	
Ingresos por actividades ordinarias	2,350,000.00
Costos	
Materiales	1,665,565.77
Mano de obra	185,706.67
Utilidad bruta	498,727.56

Gastos operacionales	
Aporte a la seguridad social	33,784.00
Depreciación	3,063.66
Bono por eficiencia	50,000.00
Utilidad operacional	411,879.90
Gastos financieros	
Gasto por póliza de seguro	18,000.00
Utilidad antes de impuestos	393,879.90
15% trabajadores	59,081.98
Utilidad antes de impuesto a la renta	334,797.91
22% impuesto a la renta	73,655.54
Utilidad neta	261,142.37

Elaboración: Propia

Estado de Flujo de Caja

El Estado de Flujo de Caja muestra el manejo del efectivo, el ingreso inicial estimado en caja corresponde al 75% del anticipo de Toni a las partes para el proyecto, posteriormente se detallan los ingresos y egresos correspondientes.

Tabla 31: Flujo de Caja al 31 de diciembre de 2015

FLUJO DE CAJA	
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	
Saldo inicial	-
Ingresos	
Anticipo de clientes	2,054,400.00
Total ingresos	2,054,400.00
Egresos	
Costo de materiales	81,786.29
Pago de mano de obra	160,040.00
Compra de container para oficina en obra	6,720.00
Equipos seguridad industrial	594.00
Gastos de combustible	1,120.00
Aporte a la seguridad social	29,664.00
Gasto por póliza de seguro	36,000.00
Anticipo al proveedor	1,665,565.77
Total egresos	1,981,490.06
Saldo final de caja	72,909.94

Elaboración: Propia

El Flujo de Caja con corte el 28 de febrero del 2016 muestra las ganancias estimadas, el valor será repartido 60% para Sidermet y 40% Cobrilux.

Tabla 32: Flujo de Caja al 28 de febrero de 2015

Flujo de caja	
Al 28 de febrero de 2016	
Saldo inicial	72,909.94
Ingresos	
Ingreso por obra	845,400.00
Total ingresos	845,400.00
Egresos	
Pago de mano de obra	185,706.67
Aporte a la seguridad social	33,784.00
Declaración de iva	19,797.18
Iva por compra de materiales	199,867.89
Bono por eficiencia	50,000.00
Total egresos	489,155.74
Saldo final de caja	429,154.19

Elaboración: Propia**Retenciones**

En la tabla 35 se detallan las retenciones realizadas por Industrias Lácteas Toni, contribuyente especial.

Tabla 33: Retenciones

RETENCIONES				
CONCEPTO	VALOR	IVA	RET IVA	RET RENTA
			30%	1%
SERVICIOS DE CONSTRUCCION PRESTADOS A TONI	350,000.00	42000	12,600.00	3,500.00
SERVICIOS DE CONSTRUCCION PRESTADOS A TONI	2,350,000.00	282,000.00	84,600.00	23,500.00
COMPRA DE EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	600.00	72.00	21.6	6.00

Elaboración: Propia**Repartición de beneficios****Tabla 34: Repartición de beneficios**

	REPARTICIÓN	BENEFICIO
COBRILUX	40%	121,591.22
SIDERMET	60%	182,386.83
TOTAL	100%	303,978.05

Elaboración: Propia

Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

El valor actual neto estimado del proyecto es de USD 179,782.63 por lo que se aprueba la ejecución del mismo. Se utilizó en el cálculo una tasa de descuento del 12% anual correspondiente a la tasa mínima para proyectos en el sector público.

Tabla 35: VAN y TIR

TASA ANUAL	12%
TASA MENSUAL	0.95%
VNA	179,782.63
TIR	33%

Elaboración: Propia

Tabla 36: Flujo Neto de Efectivo

CONCEPTO	31-oct-15	31-nov-2015	31-dic-15	31-ene-16	28-feb-16
INGRESOS	-	2,054,400.00	-	-	845,400.00
Anticipo		2,025,000.00			
IVA		29,400.00			
Pago total de la obra					845,400.00
EGRESOS	(112,820.00)	1,886,358.06	95,132.00	329,410.41	284,921.47
Aportes	(112,820.00)				
Materiales		81,786.29			
Pago de mano de obra		80,020.00	80,020.00	92,853.33	92,853.33
Compra de container		6,720.00			
Seguridad Industrial		594.00			
Gasto de combustible		840.00	280.00		
Aporte a la seguridad social		14,832.00	14,832.00	16,892.00	16,892.00
Gasto póliza de seguro		36,000.00			
Anticipo al proveedor		1,665,565.77			
Declaración de IVA				19,797.18	(2,467.89)
IVA por compra de materiales				199,867.89	
Bono por eficiencia					50,000.00
Pago 15% trabajadores					68,773.31
Impuesto a la renta					58,743.40
FLUJO	(112,820.00)	168,041.94	(95,132.00)	(329,410.41)	560,478.53
CAJA = FLUJO ACUMULADO	(112,820.00)	168,041.94	72,909.94	(256,500.47)	303,978.05

Elaboración: Propia

Conclusiones y recomendación—————es

Conclusiones

De acuerdo a la investigación realizada y al desarrollo del presente trabajo de titulación se puede concluir que:

- Las alianzas estratégicas sirven para lograr ventaja competitiva para las empresas, siempre y cuando se logren las sinergias de manera adecuada, el *Joint Venture* es un contrato entre dos empresas que unen sus esfuerzos, conocimientos y recursos con la finalidad de desarrollar una actividad en conjunto.
- El *Joint Venture* es una figura atípica en el derecho ecuatoriano; sin embargo, se evidencia la conformación de alianzas en los sectores de construcción, minería e hidrocarburos para el desarrollo de grandes proyectos.
- El sector de la construcción es clave en la economía ecuatoriana en lo referente a su contribución al crecimiento del Producto Interno Bruto y generación de empleo.
- La mayor concentración de empresas dedicadas a la construcción se encuentran en las provincias de Guayas y Pichincha, donde se desarrollan la mayor parte de obras a nivel nacional.
- Los indicadores financieros reflejan el alto apalancamiento de las empresas; sin embargo, se obtiene una alta fuente de financiamiento debido a que se maneja con anticipos de los clientes que les permite obtener el capital necesario para el desarrollo de las obras.
- Se debe determinar de manera clara las actividades que las empresas pueden complementar a fin de desarrollar un proyecto en conjunto, definir correctamente los acuerdos y beneficios.

- El modelo de contrato define las bases para la gestión de la alianza entre las empresas con eficiencia, siempre y cuando se cumpla con las cláusulas establecidas.
- Como parte de la propuesta que deriva en un modelo de contrato entre Cobrilux y Sidermet, las empresas a partir del *Joint Venture* podrán beneficiarse a través los acuerdos y aportes, de participar en la adjudicación de un proyecto en Toni para la cual el estudio técnico y financiero estimado determinan la viabilidad del desarrollo conjunto de la obra.

Recomendaciones

Concluido el trabajo de titulación, se pone en consideración las siguientes recomendaciones:

- Determinar todas las cláusulas necesarias que se puedan adicionar al contrato previo la entrada en vigencia para poder cubrir las posibles situaciones que puedan darse.
- Cumplir con los mecanismos de control adecuados para asegurar la ejecución de la obra con el éxito deseado.
- Realizar el estudio correspondiente de las partes y definir claramente su aportación al objetivo en común.
- Fomentar la comunicación constante entre las partes.
- Alentar por parte del gobierno y entidades competentes a la asociación empresarial en el país, que permitan generar innovación, nuevas capacidades y productos o servicios.

Bibliografía

- Ecuavisa. (2 de diciembre de 2013). Cuatro consorcios optan para la construcción del metro de Quito. *Ecuavisa* [en línea]. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/nacional/47645-cuatro-consorcios-optan-construccion-del-metro-quito>
- Explored.com. (16 de mayo de 2013). Gobierno apunta a crear consorcios. *Explored.com* [en línea]. Obtenido de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-gobierno-apunta-a-crear-consorcios-581287.html>
- Acuña, H. (2009). *Estudio del contrato de Joint Venture, en el sistema jurídico Ecuatoriano*. Obtenido de Tesis doctoral: Universidad de las Américas: <http://dspace.udla.edu.ec/jspui/bitstream/33000/542/1/UDLA-EC-TAB-2009-01.pdf>
- Aguilar, A., Cabral, A., Alvarado, F., Alvarado, T., & Leon, G. (2013). *Alianza estratégicas y su aplicación en los agro negocios*. Obtenido de <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/155136/2/20.%20De%20Leon%20Contreras%20JOINT.pdf>
- Aguillo, F. (2000). *Las alianzas estratégicas, una respuesta a la demanda global*. Obtenido de <http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/331/05.FERNANDO%20AGULLO.pdf>
- América Economía. (2010). Chile: Soprole y Nestlé proponen a regulador un joint venture para crear nueva empresa láctea. *América Economía* [en línea]. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/fusiones-adquisiciones/chile-soprole-y-nestle-proponen-regulador-un-joint-venture>.
- Andes. (17 de febrero de 2014). *Multinacional muestra interés en hacer un Joint Venture para explotación minera en Ecuador*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/multinacional-muestra-interes-hacer-joint-venture-explotacion-minera-ecuador.html>
<http://www.andes.info.ec/es/noticias/multinacional-muestra-interes-hacer-joint-venture-explotacion-minera-ecuador.html>
- Asamblea Nacional. (17 de Noviembre de 2004). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf>
- Asamblea Nacional. (12 de mayo de 2009). *Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/node/3767>
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- Asamblea Nacional. (20 de mayo de 2014). *Ley de compañías*. Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf

- Asamblea Nacional. (28 de Febrero de 2015). *Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de <file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013.pdf>
- Asociación para Inversiones Extranjeras. (2014). *Informe semanal No 482*. Obtenido de http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/joint/venture/contenido_sidN_1052249_sid2N_1052384_cidIL_1369508_ctylL_139_spN_0_climN_5_scidN_1369508_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación del Campo de Gibraltar. (s.f.). *Agrupación de interes económico*. Obtenido de <http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/cempresa/AGRUPACION%20DE%20INTERES%20ECONOMICO.pdf>
- Cámara de Comercio, Industria y Navegación del Campo de Gibraltar. (s.f.). *Agrupación de interés económico*. Obtenido de <http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/cempresa/AGRUPACION%20DE%20INTERES%20ECONOMICO.pdf>
- Cronista.com. (2012). *Brasil crea joint venture con empresa china*. (Westphalen, Editor) Obtenido de <http://www.cronista.com/valor/Brasil-Foods-crea-joint-venture-con-empresa-china-20120214-0136.htm>
- Diario el Telégrafo. (2 de Abril de 2014). Nuevos créditos hipotecarios aplican para viviendas nuevas y construcción. *Diario el Telégrafo* [en línea]. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/creditos-hipotecarios-vivienda-biess-bancos.html>
- Diario Gestión. (8 de agosto de 2012). *Ecuador anuncia 'joint venture' con Perú para exploración petrolera en la frontera*. *Diario Gestión* [en línea]. Obtenido de <http://gestion.pe/2012/08/08/economia/ecuador-anuncia-joint-venture-peru-exploracion-petrolera-frontera-2009547>
- Donoso, R. (2014). *"Joint Venture" o contrato de colaboración empresarial*. *Nuevo Derecho*. Obtenido de <http://www.nuevodercho.cl/wp-content/uploads/Joint-Venture.pdf>
- Echarri, A., Aguirre, A., & Quintana, A. (2002). *Joint Venture*. Obtenido de https://books.google.cl/books?id=dRQoMwHnRK0C&printsec=frontcover&hl=es&source=gs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- El Comercio. (2015). Biess revisa su meta y dará más créditos para construcción. *Diario el Comercio* [en línea]. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/biess-creditos-construccion-afiliados-cfn.html>
- El Tiempo. (2013). *Matrimonios empresariales por conveniencia van en aumento*. (Lozano, Editor) Obtenido de <http://www.eltiempo.com/economia/empresas/alianzas-joint-venture-en-colombia/14933369>
- Empanza, A. (2011). *ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS ALIANZAS Y FUSIONES EMPRESARIALES*. Obtenido de

file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Alianzas%20y%20Fusiones_Aspectos%20Jur%C3%ADdicos%20(2).pdf

Explored.com. (11 de agosto de 2003). *Petróleo: joint venture para los cinco campos*. *Explored.com* [en línea]. Obtenido de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/petroleo-joint-venture-para-los-cinco-campos-153692.html>

Fernández, M. (1999). *Alianzas estratégicas de carácter tecnológico*. Obtenido de <http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/330/07mcf.pdf>

Fred, D. (2003). *Administración estratégica*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=kpj-H4TukDQC&pg=PA177&lpg=PA177&dq=alianza+estrategica+porter&source=bl&ots=i_zTO4ID6Z&sig=DSxqL11Wh6UVgWhQbVDJOEe3nik&hl=es-419&sa=X&ei=wXFyVdm6HYWrgwTdxoOQBQ&ved=0CCUQ6AEwAQ#v=onepage&q=alianza%20estrategica%20porter

Freire, A. (2011). *Los avances y limitaciones del consorcio empresarial en la legislación ecuatoriana*. (Tesis de grado, Derecho, Pontífice Universidad Católica del Ecuador). Obtenido de Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/4546>

García, R. (2002). *Marketing internacional*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=uS9QbFna1jIC&pg=PA212&lpg=PA212&dq=joint+venture+ventajas+y+desventajas&source=bl&ots=vON3caN4E6&sig=U8Hlv4wLEJBnIwaFI_ZYVFW1vss&hl=es-419&sa=X&ei=AyZ2Vdm3EM7lsASFuYIg&ved=0CD4Q6AEwBjgK#v=onepage&q=joint%20venture%20ve

González, N. Z. (2007). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Obtenido de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

Guillén, M. (2007). *Análisis Jurídico comparativo del contrato Joint Venture: propuesta de regulación en el ordenamiento jurídico ecuatoriano*. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/757/1/06393.pdf>

INEC. (2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas*. Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/descargas/ciiu.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2012). *La Industria de la Construcción es el mayor empleador del mundo*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info10.pdf>

International Trade Centre. (2004). *ITC Contractual Joint Venture Model Agreements*. Obtenido de <http://economia.unipr.it/DOCENTI/CATALINI/docs/files/ITC%20-%20Contractual%20Joint%20Venture%20Model%20Agreements.pdf>

Kantis, H., & Drucaroff, S. (2009). *EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO EN AMERICA LATINA*. Obtenido de

https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Emprendimiento_Corporativo_Intraemprendimiento%202009.pdf

- Levine, D., Berenson, M., & Krehbiel, T. (2006). *Estadística para administración*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Aw2NKbDJZoC&pg=PA25&lpg=PA25&dq=El+principio+de+Pareto+existe+cuando+la+mayor%C3%ADa+de+los+elementos+de+un+conjunto+de+datos+caen+en+un+peque%C3%B1o+n%C3%BAmero+de+...&source=bl&ots=dWrhMbzaIz&sig=K5_1vv4IjvqRgGnaQpa
- Luna, X. (8 de Junio de 2015). Experiencias de un maestro constructor. (F. Briones, Entrevistador)
- Manguiña, R. (2014). *JOINT VENTURE: ESTRATEGIA PARA LOGRAR LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN PERÚ*. Obtenido de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol7_n1/pdf/joint.pdf
- Mesén, V. (2008). *Alianzas Estratégicas: Su naturaleza, características y criterios de contabilidad*. Obtenido de <file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Dialnet-AlianzasEstrategicas-3201003.pdf>
- Michavila. (2015). *La Joint Venture contractual en el ámbito internacional*. Obtenido de file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Estudio_MICHAVILA_Ana.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2000). *Competition Issues in Joint Ventures*. Obtenido de <http://www.oecd.org/competition/abuse/2379097.pdf>
- Porter, M. (1995). *Estrategia competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: CECSA.
- Prado, L. (1998). *Dirección estratégica*. Obtenido de <http://www.fundacionosde.com.ar/pdf/biblioteca/direstra.pdf>
- Puyo, A. (2007). *La Joint Venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional*. Obtenido de <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/2920/2546>
- Rajadell, M. (1998). *LAS EMPRESAS CONJUNTAS (JOINT VENTURES) INTERNACIONALES CREADAS POR LAS EMPRESAS*. Obtenido de <file:///C:/Users/Administrador/Downloads/TMRC3de5.pdf>
- Real Academia de la Lengua Española. (2014). *Diccionario de la Real Academia 23va edición*. Obtenido de <http://www.rae.es/obras-academicas/diccionarios/diccionario-de-la-lengua-espanola#sthash.yk0dPHcB.dpuf>
- Sancho, C. (2012). *Contratación y subcontratación internacional. Escrituras societarias internacionales*. Obtenido de <http://www.iese.edu/research/pdfs/OP-0191.pdf>
- Sierralta, A. (1997). *Joint Venture Internacional*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=6m02PcxtX24C&pg=PA62&lpg=PA62&dq=Halper%C3%ADn+joint+venture&source=bl&ots=2-J-6JJzwT&sig=fvOeJKItwnQP7G204XcmSZdkiIo&hl=es-419&sa=X&ei=UQ9yVdnyJ47asASrioCgBA&ved=0CCAQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false>

- Sierralta, A. (s.f.). *El contrato de Joint Venture*. Obtenido de http://www.ifaperu.org/uploads/articles/139_13_CT15_ASR.pdf
- Sipcam Advan México. (s.f.). *Sipcam y Nihon Nohyaku Joint Venture en Brasil*. Obtenido de http://www.advan.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=30%3Asipcam-y-nihon-nohyaku-joint-venture-en-brasil&catid=8%3Anoticias&Itemid=104
- Stewart, M., & Maughn, R. (2011). *INTERNATIONAL JOINT VENTURES, A PRACTICAL APPROACH*. Obtenido de APPROACH. Recuperado de: http://www.dwt.com/files/Publication/1b841dbe-3453-4983-97cd-d6f5b44e5b2f/Presentation/PublicationAttachment/47d38fc0-1cc3-4c3e-b91f-d8aacd2ce6d1/International%20Joint%20Ventures%20Article_Stewart.pdf
- Superintendencia de Control de Poder de Mercado. (2013). *Indicadores de concentración*. Obtenido de <http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/02/FORMULARIO-GESTION4.pdf>
- Tesca Ingeniería del Ecuador S.A. (s.f.). *Terminal Marítimo y planta de almacenamiento del GPL*. Obtenido de http://www.tescaingenieria.com/index.php?option=com_content&view=article&id=89:pellent-esque-hendre&catid=40:proyectos-en-ejecucion&Itemid=114

Anexos

Anexo 1: Rol de pagos

ROL DE PAGOS MES NOVIEMBRE

Cantidad	NOMBRE	CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES	IESS	PROVISIONES	
					9,45% AP. PERS.	11,15% APOORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO
100	Obrero	Obreros	700.00	700.00	66.15	78.05	58	20
1	Ingeniero 1	Ingeniero	2,000.00	2,000.00	189.00	223.00	167	20

TOTAL SUELDOS	72,000.00
Aportación al IESS	14,832.00
DÉCIMO TERCERO	6,000.00
DÉCIMO CUARTO	2,020.00

**ROL DE PAGOS
MES DICIEMBRE**

Cantidad	NOMBRE	CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES	IESS	PROVISIONES	
					9,45% AP. PERS.	11,15% APOORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO
100	Obrero	Obreros	700.00	700.00	66.15	78.05	58	20
1	Ingeniero 1	Ingeniero	2,000.00	2,000.00	189.00	223.00	167	20

TOTAL SUELDOS	72,000.00
Aportación al IESS	14,832.00
DÉCIMO TERCERO	6,000.00
DÉCIMO CUARTO	2,020.00

**ROL DE PAGOS
MES ENERO**

Cantidad	NOMBRE	CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES	IESS	PROVISIONES	
					9,45% AP. PERS.	11,15% APOORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO
100	Obrero	Obreros	800.00	800.00	75.60	89.20	67	20
2	Ingeniero 1	Ingeniero	2,000.00	2,000.00	189.00	223.00	167	20

TOTAL SUELDOS	84,000.00
Aportación al IESS	16,892.00
DÉCIMO TERCERO	6,833.33
DÉCIMO CUARTO	2,020.00

**ROL DE PAGOS
MES FEBRERO**

Cantidad	NOMBRE	CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES	IESS	PROVISIONES	
					9,45% AP. PERS.	11,15% APOORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO
100	Obrero	Obreros	800.00	800.00	75.60	89.20	67	20
2	Ingeniero 1	Ingeniero	2,000.00	2,000.00	189.00	223.00	167	20

TOTAL SUELDOS	84,000.00
Aportación al IESS	16,892.00
DÉCIMO TERCERO	6,833.33
DÉCIMO CUARTO	2,020.00

Anexo 2: carta de presentación del trabajo.

Guayaquil 04 de Septiembre de 2015.

Ingeniero

Darío Vergara Pereira

DIRECTOR CARRERA

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Erwin José Guillén Franco**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del Trabajo de Titulación de **Kam Tianen Amen Li y Felipe Alexander Briones Loor**, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúpleme informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado "**Propuesta de modelo de gestión y aplicación de un contrato de Joint Venture entre la constructora Cobrilux S.A. y Sidermet, Siderúrgica y Metales Panchana S.A.**" por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Así mismo se adjunta el informe del URKUND al documento general, así como un resumen con el porcentaje del 2% obtenido en su revisión.

En consecuencia autorizo a los señores Kam Tianen Amen Li y Felipe Alexander Briones Loor para que entregue el trabajo en formato digital en **4 CD's y 3 EMPASTADOS** del mismo contenido.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: nueve punto diecinueve (9.19)

Atentamente,



Erwin José Guillén Franco

PROFESOR TUTOR-TRABAJO DE TITULACION

Anexo 3: Análisis de Urkund.

1/9/2015

D15125211 - Trabajo de titulación.docx - Urkund


URKUND

List of sources

Erwin Jose Guillén Franco (erwin.guillen) ▼

Document Trabajo de titulación.docx (D15125211)
Submitted 2015-08-31 10:57 (-05:00)
Submitted by gko95@hotmail.com
Receiver erwin.guillen.ucsg@analysis.orkund.com
Message Trabajo de titulación [Show full message](#)

2% of this approx. 42 pages long document consists of text present in 4 sources.



ECON. ERWIN JOSE GUILLEN FRANCO
PROFESOR TUTOR-TRABAJO DE TITULACION
ERWIN J. GUILLEN F.
eguillen@gcaslte.com
Consultor en Economía,
Finanzas y Riesgos Empresariales