



**Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**  
**Negocios Internacionales**

Análisis de mercado para el plan de importación de insumos petroleros desde  
EEUU para la industria petrolera Ecuatoriana

Trabajo de Titulación Presentado en Conformidad de los Requisitos para  
Obtener el Título de Licenciada en Negocios Internacionales

Profesor Guía:  
Ing. Johanna Pinargote

Autor:  
Valeria Alejandra Arias Tello

2010

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR

“Declaro haber dirigido esta trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema y tomando en cuenta la Guía de Trabajos de Titulación correspondiente”



---

**Johanna Pinargote**

**Ingeniera**

**CI: 130864567-8**

### DECLARACIÓN AUTORÍA

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos del autor vigente”.



---

**Valeria Arias Tello**

**CI: 172075457-9**

## RESUMEN

El presente trabajo se basó en el análisis del mercado para el plan de importación de insumos petroleros desde Estados Unidos hacia la industria Petrolera Ecuatoriana, con el fin de determinar la factibilidad del plan. Utilizando métodos de investigación como: recopilación de datos en páginas webs, libros, instituciones y entrevistas. Con la finalidad de analizar la Industria Petrolera Ecuatoriana, competidores, proveedores y consumidores, así como las características generales del producto.

También se establecen las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, tratados y acuerdos comerciales relevantes para la importación de los insumos petroleros hacia la industria petrolera Ecuatoriana.

También como parte del trabajo se presenta un análisis de los costos de importación, aéreos y marítimos, política actual petrolera de Ecuador, ingresos petroleros y no petroleros rubros importantes dentro de los ingresos del país. Basados en esta información se determinó la viabilidad de la aplicación del proyecto en el Ecuador.

## SUMMARY

The present work was based on the analysis of the market for the plan of import of petroleum inputs from The United States to the petroleum Ecuadorian industry in order to determine the feasibility of the business.

Using methods of investigation as: summary of information in web pages, books, institutions and interviews, with the purpose of analyzing the Industry, competitors, suppliers and consumers, as well as the general characteristics of the product.

It also sets the tariff and nontariff barriers to trade, treaties and agreements relevant to the importation of oil supplies to the Ecuadorian oil industry.

Furthermore an analysis of import costs, air and sea current policy of Ecuador's oil, oil revenues and non-oil major items within the country's income. And based on this information we determined the feasibility of implementing the project in Ecuador.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPITULO I.....	2
1.1. TEMA .....	2
1.2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS .....	2
1.5. OBJETIVOS .....	3
2. CAPITULO II MARCO TEÓRICO .....	4
3. CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	9
3.1. Características Generales de los Insumos Petroleros .....	9
3.2. Ventajas Ofrecidas Respecto a Productos Similares .....	11
3.3. Evolución Reciente y perspectivas futuras de la Industria Petrólera Ecuatoriana.....	12
3.4. Reservas y Explotación Ecuatoriana .....	16
3.5. Exportación Petrolera en el Ecuador .....	16
3.6. Ecuador en la OPEP.....	18
3.7. Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera .....	19
3.8. Importación de Insumos Petroleros a la Industria Petrolera Ecuatoriana .....	21
3.10. Aspectos Políticos, económicos, sociales, ambientales, legales, inversión.....	23

4. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE COMPETENCIA, PROVEEDORES, CANALES DE PROMOCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y PRODUCTOS SUSTITUTOS. ....	36
4.1. Análisis de la Competencia.....	36
4.2. Proveedores .....	38
4.3 Canales de Promoción y Distribución .....	40
4.4 Productos Sustitutos y Complementarios .....	41
4.5. ... Precios referenciales de los Insumos Petroleros a Importar. .....	41
5. CAPÍTULO III: ANÁLISIS Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO META .....	43
5.1. Tamaño del mercado petrolero Ecuatoriano .....	43
5.2. Comportamiento del consumidor. ....	44
5.3. Tratados Comerciales.....	47
5.4. Marco Regulatorio y Trámite de Importación .....	48
5.5. Costos de Importación.....	49
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	53
6.1. Conclusiones .....	53
6.2. Recomendaciones .....	55
BIBLIOGRAFÍA.....	56
ANEXOS.....	59

## ÍNDICE DE FOTOS

FOTO 3.1: Compresor Paradigma (ELA99C) de Gardner Denver .....	9
FOTO 3. 2: Aceite AEON 4000 de Gardner Denver .....	10

## ÍNDICE TABLAS

Tabla 3.1: Ventajas Ofrecidas Respecto a .....	11
Productos Similares (Aceites).....	11
Tabla 3.2: Ventajas Ofrecidas respecto a.....	12
Productos Similares (Compresor) .....	12
Tabla 3.3: Producción Nacional Petrolera .....	13
del 2005 hasta el año 2014 (Miles de Barriles).....	13
Tabla 3.4: Distribución Porcentual de la Producción de Petróleo Crudo por Empresa a Nivel Nacional. ....	15
Tabla 3.5: Balanza Comercial del Primer Semestre del 2010 .....	20
Tabla 3.6: Tipos de Contratos Petroleros Suscritos por el Estado con las Companias .....	34
Tabla 4.1: Empresas Proveedoras Insumos y Servicios Petroleros .....	37
Tabla 4.2: Precios de los Proveedores de Estados Unidos y Vendedores en Ecuador .....	42
Tabla 5.1: Término de Negociación para Importación de los .....	
Compresores de Aire y aceites.....	49
Tabla 5.2: Partida Arancelaria: 8414.80.21.00 50 Compresor ELA99C .....	50
Tabla 5.3: La partida arancelaria que uso es 2710.19.14.90 AEON 4000 .....	51
Tabla 5.4: Costos Aéreos y Marítimos de Importación de los Insumos .....	
Petroleros. ....	52



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1: Producción Nacional de Petroleo del 2005 Proyectado al 2014 ..	14
Gráfico 3.2: Aporte por Empresa a la Producción Nacional .....	15
Gráfico 3.3: Exportación Nacional de Petroleo desde 2005 hasta el 1 <sup>o</sup> Trimestre 2010 (Toneladas y Miles de Dólares) .....	17
Gráfico 3.4: Exportaciones Petroleras y No Petróleras .....	18
Gráfico 3.5: Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera.....	21
Gráfico 3. 6: Importaciones de Aceites y Compresores.....	23

## INTRODUCCIÓN

Una de las principales actividades productivas del Ecuador es la explotación y exportación de petróleo, actividad que mueve miles de millones de dólares al año. Pero para poder producir petróleo y exportarlo es necesario utilizar varias herramientas y sistemas que permitan ser eficiente a la industria. Para el presente estudio es fundamental realizar un análisis del mercado para el plan de importación de insumos petroleros desde Estados Unidos Hacia la Industria petrolera ecuatoriana. Tomando en cuenta el análisis de la industria, consumidores, proveedores, barreras arancelaria, no arancelarias, medio de transporte, con la finalidad de determinar la factibilidad de la importación de los insumos petroleros a la industria petrolera ecuatoriana.

## **1. CAPITULO I**

### **1.1. TEMA**

Análisis de Mercado para el Plan de Importación de Insumos Petroleros desde EEUU, para la Industria Petrolera Ecuatoriana.

### **1.2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

El Ecuador es un país cuyos principales ingresos provienen de la explotación de petróleo, por este motivo cada vez ésta industria se preocupa más por abaratar los costos en la búsqueda de productos que protejan los equipos y al mismo tiempo que les permita seguir siendo eficientes y proteger el medio ambiente sin descuidar los costos. Tomando en cuenta que estos productos no son elaborados en el país, se hace necesario realizar el análisis de mercado para un plan de importación de insumos petroleros desde EEUU hacia la industria petrolera Ecuatoriana. Este estudio incluye el análisis del entorno tanto del mercado como de la industria local y de los requerimientos de estos, así como también un análisis de demanda, cliente, costos, precios, ventas, distribución, competencia, barreras al comercio y evaluación de mercados potenciales, con la finalidad de evaluar debidamente todos los factores que pueden afectar a este negocio.

### **1.3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Es factible la importación insumos petroleros desde EEUU hacia la industria petrolera Ecuatoriana?

### **1.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

El análisis de mercado ha permitido establecer que es factible la importación de insumos petroleros desde EEUU hacia la industria petrolera Ecuatoriana.

## **1.5 OBJETIVOS**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar el análisis de mercado para el plan de importación de insumos petroleros desde EEUU hacia la industria petrolera ecuatoriana, con la finalidad de determinar la factibilidad del negocio.

### **1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar la industria petrolera ecuatoriana y las características generales del producto a importar, así como los factores económicos, sociales, culturales, políticos, legales, tecnológicos y ambientales que afectan a la misma.
- Realizar una descripción del mercado del producto a importar, sus proveedores y competidores, posibles productos sustitutos o complementarios, así como de los canales de distribución y precios referentes.
- Analizar los requerimientos del mercado en cuanto a gustos, preferencias, comportamientos, canales de promoción y distribución, también de las barreras y tratados comerciales, trámites y costos inherentes a la importación.

## 2. CAPITULO II MARCO TEÓRICO

### 2.1. Aspectos Económico: Teoría de Comercio Internacional La ventaja Comparativa<sup>1</sup>

David Ricardo pensador de las siguientes hipótesis, como la teoría de valor-trabajo, es decir que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que estos incorporan y el trabajo se considera móvil dentro del país, la productividad es constante dentro de cada país, los costos unitarios son constantes, el transporte no consta, trabaja dentro de competencia perfecta y no existen obstáculos dentro del comercio internacional. Con estos supuestos, Ricardo establece la teoría de la ventaja comparativa por la que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes, cuyo costo relativo con respecto a los otros bienes en el mismo país es menor al correspondiente relativo, existente en el otro país. De este modo las mercancías que un país debe exportar, no tienen necesariamente que ser de menor costo internacional.

### 2.2. Importancia de la Teoría de Comercio Internacional

Una de las principales razones para el estudio de comercio internacional es determinar: ¿Qué tipo de productos se comercian, que cantidad, precio, con qué países, cómo se fija el precio, que tipo de política se utiliza, tipos de barreras arancelarias y cuál es el efecto de las importaciones en la estructura económica del país?<sup>2</sup> El Estudio de las relaciones económicas internacionales, que abarca todas las transacciones que se realizan entre sujetos pertenecientes a Estados distintos. Porque así cada país sólo produce aquello para lo que es más eficiente y lo demás se obtiene de otros países intercambiando con ellos sus excedentes. Con estos se quiere decir que el comercio promueve la especialización y la especialización incrementa la productividad con lo que eleva los estándares de vida de los países, y los involucra a la economía dentro del sistema de comercio global<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> (Cervantes virtual a), Pág. 37

<sup>2</sup> (Cervantes virtual b), Pág. ,32

<sup>3</sup> Perspectiva de la economía mundial actualizada, World Economic Outlook

### **2.3. Mercados: Teoría de Análisis de Mercado<sup>4</sup>**

Los planes de mercado son el enlace entre fabricantes y consumidores, ya que dirigen y controlan la distribución del gran flujo de bienes y servicios que ofrecen los productores a una multitud heterogénea de consumidores, con lo cual se obtiene un doble resultado: Satisfacer necesidades de consumidores, realizar ventas que a la vez produzcan utilidades, con las cuales la empresa pueda continuar operando.

Al analizar el mercado se debe empezar por estudiar al consumidor, pues este es el que indica a las empresas que tipo de productos son los que desea adquirir, debiendo decidir la empresa a qué precios venderlos, dónde y cómo hacer publicidad al producto, qué canales de distribución se emplearán, etc. La clave reside en desarrollar y mantener un buen y actualizado sistema de inteligencia competitiva, finalmente no hay que olvidar la valoración de amenazas y oportunidades planteadas por los cambios en los factores y actores del entorno.<sup>5</sup>

#### **2.3.1. Importancia del Estudio de Mercados**

La realización de Estudios y Análisis de Mercado, permite a las empresas trazar estrategias de comercialización más eficaces; además de realizar pronósticos de la demanda, planes de exportaciones e importaciones, segmentación de mercado y también realizar análisis de la competencia y su posicionamiento. La información sobre el mercado es un elemento necesario en el mercadeo eficaz de los productos y servicios de una empresa.

### **2.4. Aspectos Legales y Políticos**

#### **a.) Legales:<sup>6</sup>**

Toda actividad de comercio internacional es regulada, en el caso del Ecuador por La Corporación Aduanera Ecuatoriana, que es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, parte activa del quehacer nacional

---

<sup>4</sup> Freelance, 2008, artículos

<sup>5</sup> Mercadeo- Análisis de mercado, artículos

<sup>6</sup> Aduana del Ecuador, Aspectos Legales

e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico. Esta entidad no solo regula sino que también controla, vigila, persigue, resuelve controversias e impone soluciones, en el campo de su competencia. En el control de comercio internacional también interviene el COMEXI, la Superintendencia de compañías, la Contraloría General de Estado entre otras de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

#### **b). Políticos:**<sup>7</sup>

Las bases teóricas que sostienen el modelo neoliberal han sido rebasadas, la nueva teoría del comercio internacional ha demostrado que el intercambio de bienes y servicios no solamente se produce por las ventajas comparativas como lo proponían los clásicos y hoy lo preconizan los neoliberales, las condiciones de competencia perfecta y rendimientos decrecientes se convierten en ilusorias, hoy en día la economía se mueve sobre bases de competencia imperfecta, economías de escala y rendimientos crecientes que permiten en conjunto con otros elementos como infraestructura, innovación, capital humano y social la competitividad que hace posible los excedentes capaces de motivar el intercambio internacional, lo que a la vez explica por qué este intercambio se lleva a cabo principalmente entre países desarrollados que tienen similares estructuras de factores productivos, (Orozco, 2007).

### **2.5. Competencia**<sup>8</sup>

Corresponde en este punto describir a los competidores, quiénes son, dónde están, qué tamaño tienen, cuánto usan de este tamaño y cuál es la participación en el mercado o volumen total de ventas. Evaluar las fortalezas y debilidades de la competencia y de sus productos o servicios. Debe analizarse esa competencia a la luz de aspectos como volúmenes, calidad y comportamiento de esos productos o servicios, precios, garantías, entre otros. Igualmente importante es la evaluación de las capacidades técnicas, financieras, de mercadeo y tendencias en la participación de ellas en el

---

<sup>7</sup> Ulises, Castro Alvarez, Economía, y Ciencias

<sup>8</sup> J.koch Tovar,2006, Manual del empresario exitoso

mercado total. Conocer las estrategias de diferenciación, las barreras de protección y las estrategias de mercadeo de la competencia, son elementos que permitirán definir nuestras propias estrategias de competitividad y mercadeo para capturar la participación de mercadeo. Igualmente definir nuestras ventajas competitivas, nuestra propia barrera de protección y detectar las debilidades de la competencia que pueden explotarse para garantizar esa porción de mercado a nuestra empresa.

## **2.6. Aspectos de la Demanda**

Un enfoque de la teoría de la demanda, se basa en el supuesto de que cada consumidor puede medir la utilidad o satisfacción que recibe el consumidor en cada unidad de un artículo. Este supuesto es irreal, puesto que sabemos que los consumidores no se comportan de esa manera. Sin embargo aceptamos la teoría de la demanda porque predice el comportamiento del consumidor. Así pues, el consumidor actúa como si midiera la utilidad, aún cuando en realidad no la mide. Los defensores del mercado de consumo afirman que el consumidor es el que rige el mercado y lo obliga a ser competitivo, de tal manera que no da lugar al monopolio y que éste suele surgir cuando la intervención estatal altera las condiciones del libre juego y presenta ciertas coyunturas favorables para ese fenómeno. Se cita, por ejemplo, el caso de un precio oficial fijo que no corresponde a la realidad, lo cual da lugar a que haya ocultamiento de mercancías y a que surja una oferta monopolizada.<sup>9</sup>

## **2.7. Definición de plan de Importaciones<sup>10</sup>**

Es un documento cuantitativo y cualitativo, para analizar evaluar y presentar un proyecto comercial de importación, para el conocimiento y aprobación de superiores, persuadir inversionistas, respaldar pedidos de créditos, ofrecer en venta o compra negocios y también interesar a socios potenciales.

---

<sup>9</sup> Teoría del consumidor, Quinta Unidad,

<sup>10</sup> Scribd, Plan de negocios para las importaciones



## 2.8. Utilidad del plan de Importaciones

Al realizar el plan de importaciones podremos determinar el atractivo del proyecto, sabremos si tiene buenas perspectivas, si necesita algún ajuste o si simplemente no va ser rentable.

## 2.9. Barreras arancelarias y no arancelarias<sup>11</sup>

**a) Arancelarias:** Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador. El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.<sup>12</sup>

**b). No arancelarias:** Se entiende por barreras no arancelarias las “leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado”. Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos. Las barreras arancelarias, junto con las barreras no arancelarias, impiden el desarrollo del libre comercio y en cierta forma favorecen a las grandes multinacionales que ya controlan gran parte del comercio mundial, en la medida que precisamente, este tipo de barreras son interpuestas por las grandes potencias económicas de donde son originarias las multinacionales, protegiéndolas de esta forma de la competencia emergente de los países en desarrollo.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Gerencie, barreras-no-arancelarias.

<sup>12</sup> Gerencie, barreras-arancelarias.

<sup>13</sup> Gerencie, barreras-arancelarias

### 3. CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

#### 3.1. Características Generales de los Insumos Petroleros

La industria petrolera se apoya en varias herramientas para la explotación petrolera y de soporte en las actividades. Una de estos son los sistemas de aire comprimido que requieren aire seco y limpio para su correcto funcionamiento.

En el ambiente encontramos vapores, aceites, partículas de desgaste, contaminación del aire, gases industriales y humedad todos estos flujos pueden hacer que se produzca una falta de aire al inyectar y se disminuya la presión. La eliminación adecuada de estos contaminantes es esencial para prevenir costosos daños a las herramientas y equipos. Los compresores en la generación de electricidad, procesamiento de combustibles, y en las estaciones de control, y en caso específicos en el pozo.

Para este estudio se han considerado dos tipos de productos a importar: El compresor paradigma ELA99C, y el aceite AEON 4000, que se utiliza para este Compresor de aire Paradigma ELA99C<sup>14</sup>

**FOTO N°3.1: Compresor Paradigma (ELA99C)  
de Gardner Denver**



Fuente: Gardner Denver

Elaborado por: Gardner Denver

---

<sup>14</sup> Compresor ELA99C, 2010

El compresor está clasificado dentro de la partida arancelaria número 8414.80.21.00, la cual se utilizará para realizar la importación y tiene un peso aproximado de 500kg.

Los Compresores de aire importados Gardner Denver para la industria petrolera Ecuatoriana. Se utilizan para hacer pruebas neumáticas de los distintos equipos e instrumentos que utilizan en el campo. Con este equipo se abren y cierran las válvulas y así, no solo se utiliza energía eléctrica si no que también energía neumática con un motor a combustión, el compresor toma el aire y lo seca y después de esto se inyecta por las cañerías. El tener estos dos tipos de energía es beneficioso debido a que los instrumentos funcionan las 24 horas del día los 365 días de año.

a) Aceite AEON 4000<sup>15</sup>

El aceite AEON 4000, se usa para el mantenimiento de los compresores, utilizados en el campo para manejo de los instrumentos, este aceite provee de mayor protección a los equipos debido a que el compresor trabaja las 24 horas del día. El aceite AEON 4000, abarata los costos de mantenimiento de los compresores ya que hay mayor tiempo entre cambio y cambio.

**FOTO N° 3.2: Aceite AEON 4000 de  
Gardner Denver**



Fuente: Gardner Denver  
Elaborado por: Gardner Denver

---

<sup>15</sup> Aceite AEON 4000,2010

La partida arancelaria en la que está clasificado el Aceite es 2710.19.14.90, la cual se utilizará para importación del producto, viene en presentaciones de una caneca de 5 galones.

### 3.2. Ventajas Ofrecidas Respecto a Productos Similares

En la siguientes tablas se detallan las características de los productos que se pretenden importar y se marcan con estrellas las ventajas de los productos Gardner Denver y de los productos similares.

**Tabla N°3.1: Ventajas Ofrecidas Respecto a Productos Similares (Aceites)**

Características	Productos	
	Marca Gardner Denver	Productos Similares
Durabilidad de más de 4000 horas trabajo	★	
Resistencia a altas temperaturas	★	
Aceites con base de hidrogeno y único sistema de aditivos para la máxima resistencia a la separación de líquidos y así proporcionar protección y superior durabilidad.	★	★
Reciclables y Refinables de nuevo		
Precios promedio de 6000 dólares	★	
No toxico	★	
No peligroso y se puede mezclar en cualquier cantidad, con aceites minerales para facilitar su eliminación	★	

Fuente: La Llave, Inger Soll Round, Cameron, Gardner Denver  
Elaborado por: La Autora

**Tabla N°3.2: Ventajas Ofrecidas respecto a Productos Similares (Compresor)**

Características	Productos	
	Marca Gardner Denver	Productos Similares
Aisladores de goma de vibración, para disminuir al máximo el ruido y control de vibración	★	
Mínima contaminación de ruido	★	
Disminución de vibración	★	
Fácil movilidad del equipo	★	
Motor de dos tiempos	★	
Emisión de elevada de Gases tóxicos		
Motor de cuatro tiempos		★
Precios referenciales están entre 200 y 250	★	
Estructura de hierro para mayor fiabilidad	★	
Contaminación de Ruido		★

Fuente: La Llave, Inger Soll Round, Cameron, Gardner Denver  
Elaborado por: La Autora

Las características ofrecidas por la marca Gardner Denver, hacen que sus productos sean preferidos por las empresas Ecuatorianas y mundiales dedicadas a la extracción de petróleo. Estas características hacen al equipo más confiable y de mayor duración; también reducen costos de mantenimiento.

### **3.3 Evolución Reciente y perspectivas futuras de la Industria Petrolera Ecuatoriana.**

Según los datos del Banco Central y de la Dirección Nacional de Hidrocarburos, desde el año 2005, la producción de petróleo ha sido irregular, a pesar que hasta 2007 se presentó un incremento de la producción, a partir de

enero del 2008 la producción bajó. Sin embargo, según proyecciones de PetroEcuador y la DNH, Dirección Nacional de Hidrocarburos, la producción va a tener un incremento sostenido hasta el 2014.

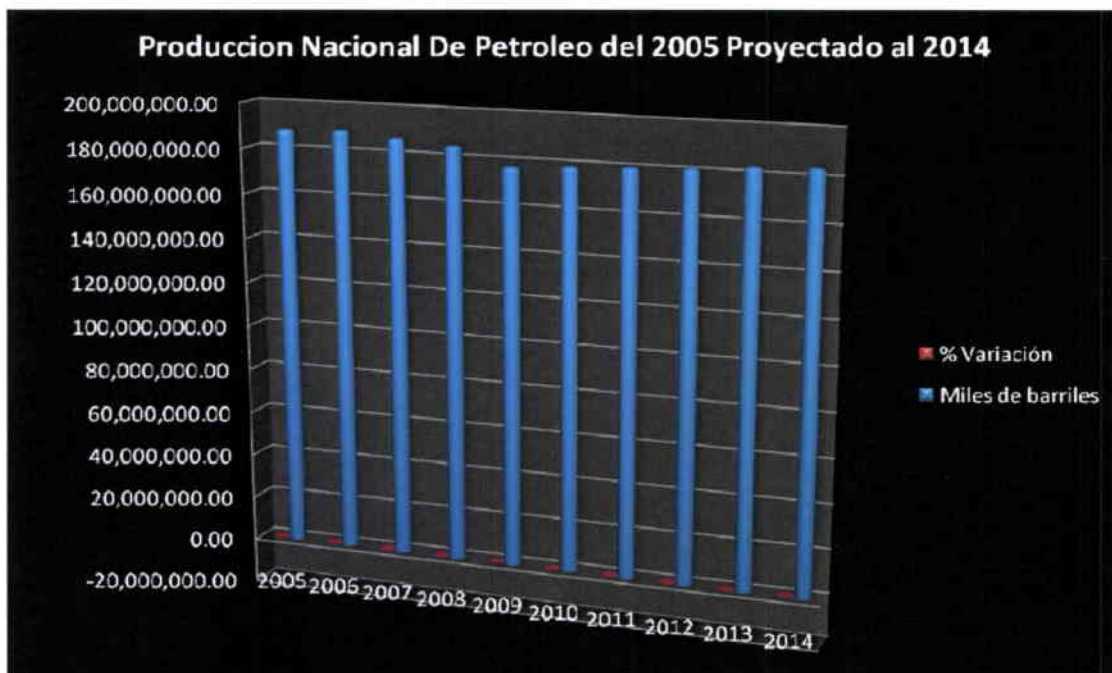
**Tabla N° 3.3: Producción Nacional Petrolera del 2005 hasta el año 2014 (Miles de Barriles)**

AÑOS	BARRILES (MILES)	VARIACION
2005	188,136,596	
2006	188,889,071	0,4
2007	186,669,256	-1,18
2008	184,780,446	-1,01
2009	177,228,132	-4,09
2010	178,734,827	0,85
2011	179,808,822	0,6
2012	180,909,851	0,61
2013	182,909,851	1,11
2014	183,857,654	0,52

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador/Dirección Nacional de Hidrocarburos

Elaborado por: La Autora

**Gráfico N°3.1: Producción Nacional de Petróleo del 2005  
Proyectado al 2014**



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador/Dirección Nacional de Hidrocarburos  
Elaborado por: La Autora

Este análisis es importante para nuestro estudio ya que muestra una perspectiva de cómo se va a desarrollar la industria y mostrar una idea clara del mercado de insumos petroleros en el Ecuador.

Según datos proporcionados por la Dirección Nacional de Hidrocarburos la contribución a la producción nacional por empresa se encuentra distribuida según la Tabla N°3.4, en donde hay 16 empresas productoras las cuales trabajan aproximadamente en 100 campos petroleros.

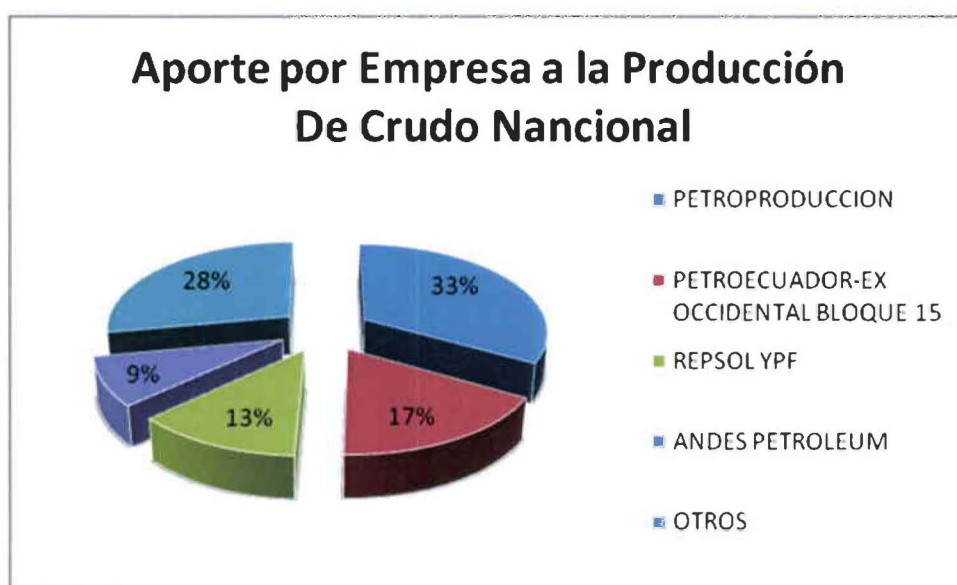
**Tabla N°3.4: Distribución Porcentual de la Producción de  
Petróleo Crudo por Empresa a Nivel Nacional.**

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO	
POR EMPRESA Y CAMPO, A NIVEL NACIONAL	
2007	
EMPRESA	%
PETROPRODUCCION	33,30
PETROECUADOR - EX-OCCIDENTAL BLOQUE 15	17,24
REPSOL YPF	12,54
ANDES PETROLEUM	8,89
ECUADOR TLC	5,83
AGIP OIL ECUADOR	5,00
PERENCO	4,90
SIPEC	3,29
PETROORIENTAL	3,11
PETROLEOS SUDAMERICANOS	1,58
TECPECUADOR	1,28
PETROBELL	1,03
PETROECUADOR – PERENCO	1,02
CITY ORIENTE	0,65
ESPOL	0,32
CANADA GRANDE	0,02
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Fuente: DNH – Exploración y Exp

Elaborado por: Coordinación de Liquidaciones y Estadísticas

**Gráfico N°3.2: Aporte por Empresa a la  
Producción Nacional**



Fuente: Dirección Nacional de Hidrocarburos  
Elaborado por: La Autora



La empresa con mayor participación es PetroProducción, empresa estatal, seguida por PetroEcuador (ex Occidental) seguida por Repsol y Andes Petroleum, estas cuatro empresas aportan con el 71.97% de la producción petrolera nacional. Estas empresas forman parte del mercado en el que se busca colocar los productos, ya que estas empresas tienen un alto nivel de producción y de participación dentro de la explotación nacional.

### **3.4 Reservas y Explotación Ecuatoriana**

Según Pablo Caicedo, de Ecuador Inmediato, la producción de petróleo Ecuatoriana se alargará hasta el 2043.<sup>16</sup> La vida petrolera en Ecuador se alargará hasta el 2043 por la explotación de los campos que todavía no son conocidos y las reservas de ciertos campos ya en explotación. La explotación en el litoral todavía no se da y esto permitiría incorporar 110 mil barriles desde el 2022 en adelante. Actualmente hay dos factores que juegan en contra de la producción petrolera, no se tiene la capacidad de refinar petróleo y producir derivados, la importación de estos representa más o menos 3000 millones de dólares al año y los subsidios unos 2000 millones de dólares al año.

PetroEcuador también basa su proyección en los análisis de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), y en la Agencia Internacional de Energía: en los próximos 30 años no habrá cambios drásticos en el consumo de energía, producida por hidrocarburos, se estima también que el precio del barril se mantenga en unos 70 dólares promedio.

### **3.5. Exportación Petrolera en el Ecuador**

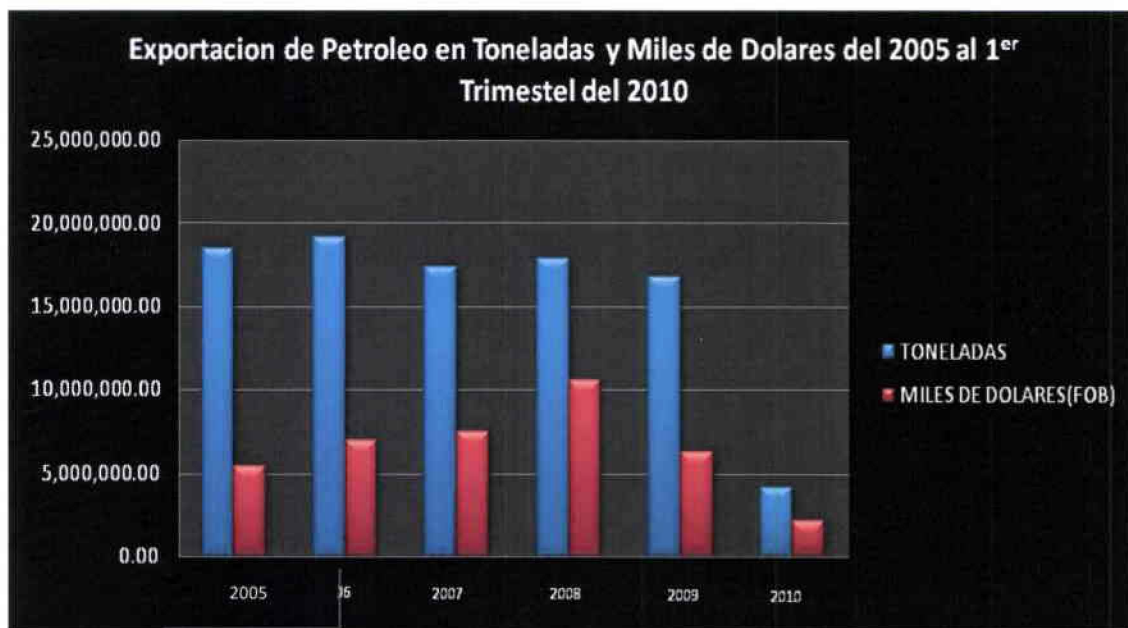
La Exportación de petróleo en Ecuador según el Banco Central de Ecuador, expresada en toneladas y miles dólares (valor FOB), así como la producción presenta una curva irregular en donde el año 2007 se produce un decremento de las exportaciones pero que al año siguiente se incrementa, lo cual no dura mucho, ya que en el año 2009 ya se ve una disminución. Estas irregularidades se deben a la inestabilidad que existe entre las petroleras que operan en el

---

<sup>16</sup> El Comercio, Caicedo, 2009

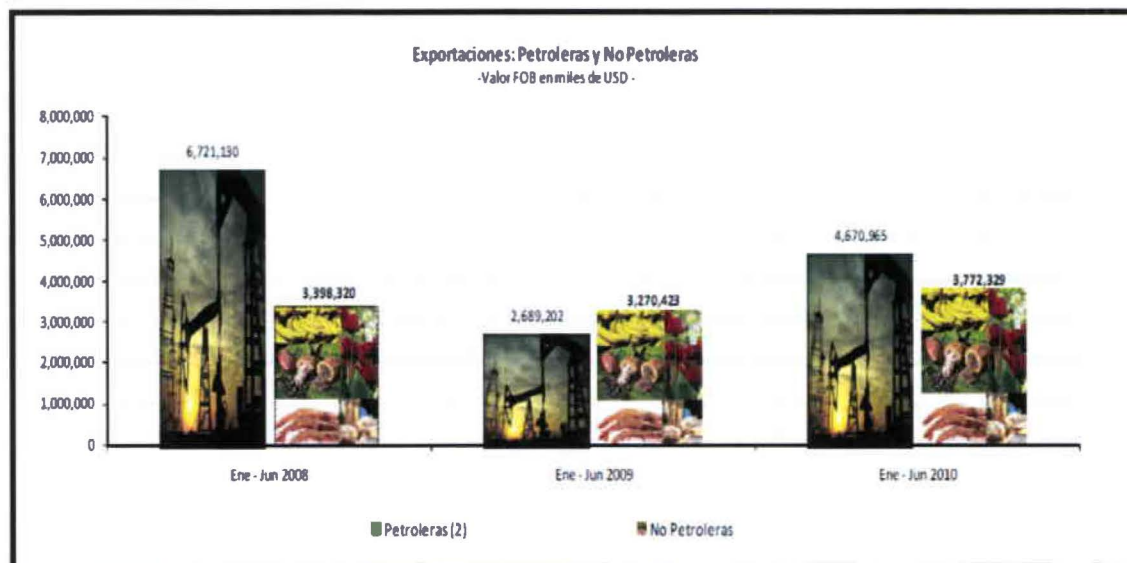
Ecuador causada por el cambio de políticas petroleras por el actual gobierno; como consecuencia de esto muchas de las petroleras dejaron de perforar nuevos pozos y seguir con la exploración. Para mayor información sobre la perforación en el año 2009 y proyección al 2010 véase Anexo 1.

**Gráfico N°3.3: Exportación Nacional de Petroleo desde 2005 hasta el 1<sup>er</sup> Trimestre 2010 (Toneladas y Miles de Dólares)**



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: La Autora

Después del análisis de la producción y las exportaciones de petróleo, se determina que éste es un mercado inestable, en donde intervienen muchos factores como los políticos y económicos. Ecuador como miembro de la OPEP (Organización de Países Exportadores Petroleros) se debe ajustar a las normas y cupos de producción dictados por la misma.

**Gráfico N°3.4: Exportaciones Petroleras y No Petroleras.**

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Las exportaciones totales en valor FOB en el periodo enero-junio del 2010 alcanzan los USD 8443.29 millones, las mismas que frente a las ventas extranjeras registradas a junio del 2009, que fueron de 5959.62 millones, dieron como resultado un incremento del 41.67%; en volumen la venta productos al exterior se redujo en -3.04% mientras que el precio aumento en 46.11%.

El crecimiento en las exportaciones totales, se debe al aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 74.59%, lo que dio como resultado un incremento en el valor FOB de las exportaciones petroleras del 73.69% al pasar de USD 2689.20 millones en enero-junio del 2009 a USD 4670.96 millones en el mismo periodo del 2010; en cuanto el volumen de dichas exportaciones se cotizaban una leve caída del -0.52%.

### 3.6. Ecuador en la OPEP

Ecuador se deslindó de este cartel en 1992 tras 19 años de una participación casi desapercibida. Esto pese a que en dos ocasiones ejerció cargos importantes (Secretaría General y Jurídica). La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) aceptó el reingreso de Ecuador a este grupo

en 2007. Ecuador, además, propuso cancelar su deuda pendiente a la organización que suma USD 5,7 millones. Entre las ventajas que ofrece la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) encontramos, Apoyo tecnológico y acceso a recursos económicos. Ecuador debe ser un participante activo para aprovechar las ventajas de la organización como acceso a crédito. O bien aprovechar la experiencia e influencia de la OPEP para la actual renegociación de contratos petroleros.<sup>17</sup>

La Organización de Países Exportadores Petroleros (OPEP) ha trabajado bajo los siguientes parámetros

- **En los años setenta** la OPEP tuvo gran influencia para establecer la tendencia y el nivel de los precios de crudo. Esto fue resultado de su alta capacidad productiva para satisfacer los requerimientos del mercado.
- **El mercado petrolero** ha experimentado cambios. Hoy el mercado de compra de crudo en las bolsas a través de contratos a futuro es un factor especulativo que influye de manera importante en el precio del crudo.
- **Con la fijación** de cuotas de producción, la OPEP busca más que un techo del precio del crudo, un piso, este es de USD 60 por barril.

La OPEP para el Ecuador fijo una cuota de producción de 28.8 millones de barriles, registrando así 520 miles de barriles menos que la cuota vigente desde septiembre del 2007.<sup>18</sup>

### 3.7. Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera

A continuación se presenta el cuadro de la Balanza comercial de enero a junio del 2010.

---

<sup>17</sup> El país reingresa a la OPEP y pagará su deuda en tres años, 2007, Grupo el Comercio C.A

<sup>18</sup> Ecuador apoya reducción de cupo de la OPEP, 2007, El Telégrafo

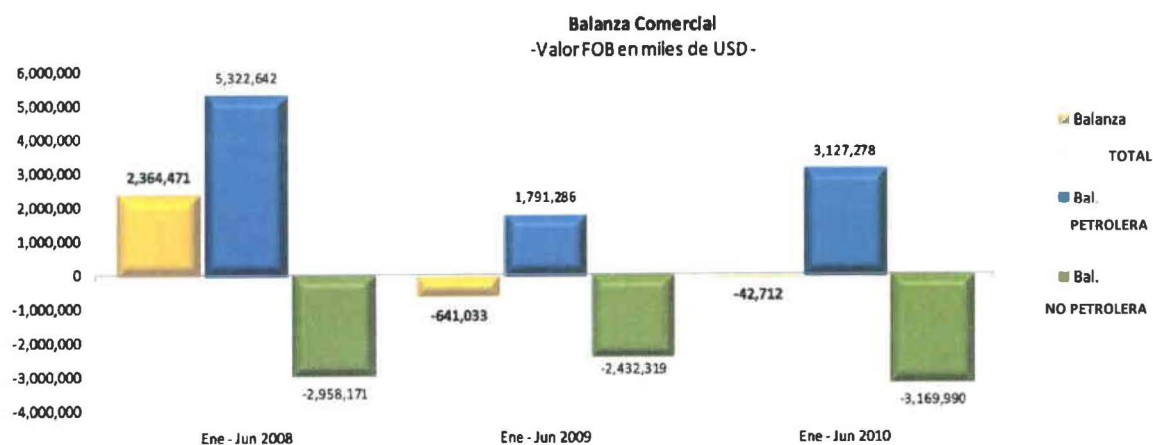
Tabla N°3.5: Balanza Comercial del Primer Semestre del 2010

<b>Balanza Comercial (1)</b>												
- Toneladas métricas y valor USD FOB (en miles) -												
	Ene - Jun 2008			Ene - Jun 2009			Ene - Jun 2010			Variación 2009 - 2010 (%)		
	a	b	b/a	a	b	b/a	a	b	b/a			
	Valor USD Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Valor USD Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Valor USD Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Valor USD Volumen	Valor FOB	Valor unitario
<b>Exportaciones totales</b>	<b>14,369</b>	<b>10,119,450</b>	<b>704</b>	<b>13,683</b>	<b>5,959,625</b>	<b>436</b>	<b>13,268</b>	<b>8,443,294</b>	<b>636</b>	<b>-3.04%</b>	<b>41.67%</b>	<b>46.11%</b>
<i>Petroleras (2)</i>	74,349	6,721,130	90	67,110	2,689,202	40	66,763	4,670,965	70	-0.52%	73.69%	74.59%
<i>No petroleras</i>	4,044	3,398,320	840	4,364	3,270,423	749	3,973	3,772,329	950	-8.96%	15.35%	26.70%
<b>Importaciones totales</b>	<b>5,192</b>	<b>7,754,979</b>	<b>1,494</b>	<b>5,306</b>	<b>6,600,658</b>	<b>1,244</b>	<b>6,204</b>	<b>8,486,006</b>	<b>1,368</b>	<b>16.93%</b>	<b>28.56%</b>	<b>9.95%</b>
<i>Bienes de consumo</i>	493	1,693,213	3,436	440	1,443,861	3,282	497	1,822,217	3,668	12.90%	26.20%	11.78%
<i>Materias primas</i>	2,987	2,651,565	888	2,853	2,261,071	792	3,312	2,833,871	856	16.08%	25.33%	7.97%
<i>Bienes de capital</i>	208	1,944,310	9,338	201	1,972,688	9,798	223	2,173,347	9,727	10.98%	10.17%	-0.73%
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	1,503	1,398,488	930	1,808	897,916	497	2,166	1,543,687	713	19.78%	71.92%	43.53%
<i>Diversos</i>	0.11	1,353	12,252	2.95	16,042	5,436	6.01	36,752	6,111	103.78%	129.10%	12.42%
<i>Ajustes (3)</i>		66,050			9,080			76,132				
<b>Balanza Comercial - Total</b>	<b>2,364,471</b>			<b>-641,033</b>			<b>-42,712</b>			<b>93.34%</b>		
<i>Bal. Comercial - Petrolera</i>		5,322,642			1,791,286			3,127,278			74.58%	
<i>Bal. Comercial - No petrolera</i>		-2,958,171			-2,432,319			-3,169,990			-30.33%	

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Estadísticas Banco Central del Ecuador

La balanza comercial petrolera durante el primer semestre del 2010, muestra un saldo favorable de USD 3127.27 millones, lo que significó un incremento de 74.58% frente al superávit comercial obtenido en el mismo período del año anterior que fue de USD 1791.28 millones. Este resultado se explica por el aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados.

### Gráfico N°3.5: Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: La Autora

La balanza comercial no petrolera, a junio del 2010, aumentó su déficit comercial con respecto al enero –junio del 2009 en un 30.33%, al pasar de USD 2432.31 a USD 3169.99 millones; debido a un crecimiento en el valor FOB total de las importaciones en el 28.56%, donde sobresalen los combustibles y lubricantes (71.92%); seguidos por los bienes de consumo (26.20%); y las materias primas (25.33%).

Al terminar el primer semestre del año 2010, el saldo de la Balanza Comercial cierra con un déficit de USD -42.71 millones; registrándose una recuperación del 93.34% respecto al déficit presentado en el periodo de enero –junio del 2009, el mismo que fue de USD 641.03 millones, según datos del Banco Central Del Ecuador<sup>19</sup>

### 3.8. Importación de Insumos Petroleros a la Industria Petrolera Ecuatoriana

Para el año 2010 en su primer semestre, alrededor del 44% de las importaciones correspondieron a la industria petrolera ecuatoriana, entre los

<sup>19</sup> Estadísticas, 2010, Banco Central Del Ecuador

bienes importados tenemos combustibles, maquinarias y herramientas utilizadas dentro de la industria petrolera. Hay que destacar que de este 44% el 34.91% es importación de lubricantes y combustible.

Se debe tomar en cuenta que muchos de los insumos utilizados dentro de la industria petrolera no solo son usados en esta, sino que también tienen otros usos. Los cuales no están contemplados dentro de estas estadísticas según el Ministerio de Recursos no Renovables<sup>20</sup>.

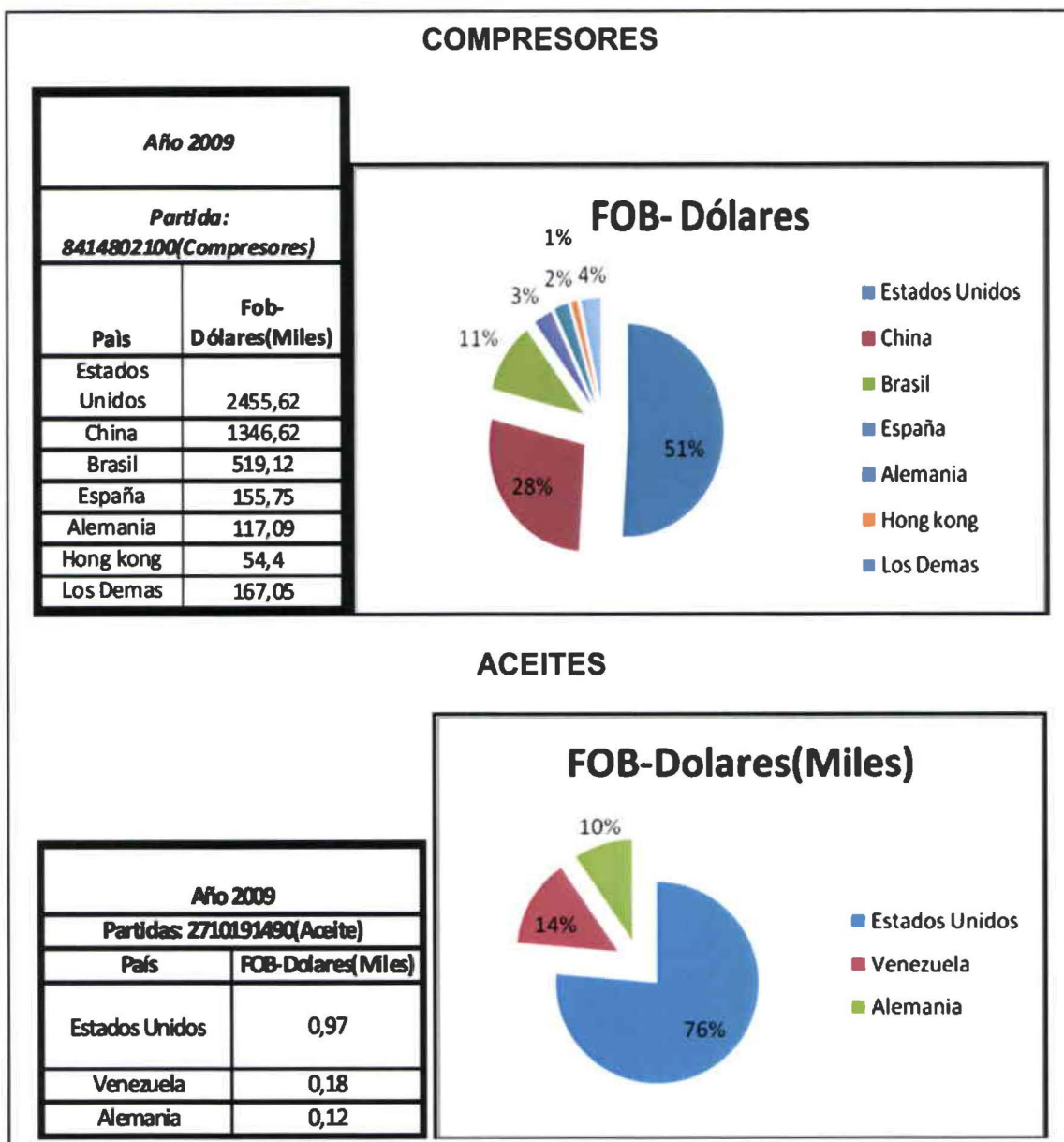
### **3.9. Importaciones de Aceites y Compresores por Partidas**

De acuerdo con la información publicada en la página del Banco Central del Ecuador, más del 50% de las importaciones de la partida donde se clasifican los compresores y aceites es proveniente de EEUU, lo cual tiene congruencia ya que las fábricas de estos productos se encuentran en ese país.

---

<sup>20</sup> Ministerio de Recursos no Renovables, Hidrocarburos

Gráfico N° 3.6: Importaciones de Aceites y Compresores, Año 2009



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: La Autora

### 3.10. Aspectos Políticos, económicos, sociales, ambientales, legales, inversión.

#### a) Aspectos Económicos

Los años del boom petrolero, fueron años de inusitado crecimiento económico, que transformó especialmente en términos cuantitativos la economía nacional



y que provocó nuevas distorsiones. Aún cuando no había una masiva presión para forzar más la producción petrolera, la destrucción ambiental, social y cultural en la zona norte de la Amazonía Ecuatoriana fue devastadora. La sociedad no logró sentar bases para su desarrollo durante la bonanza petrolera. El sistema rentista se profundizó de una manera compleja y hasta contradictoria, al tiempo que aumentó la capacidad de consumo internacional y nacional, pero no en la misma proporción que la capacidad productiva doméstica. Tampoco se logró consolidar un sector estatal y menos aún privado nacional con capacidad de asumir las tareas en el ámbito petrolero; esta es una constatación que merecería un análisis detenido, considerando que no solo es un fenómeno ecuatoriano, sino que también se ha repetido en casi todos los países exportadores de petróleo, según Alberto Acosta<sup>21</sup>. Aun así la fuente más importante de la economía del Ecuador es la exportación de crudo y derivados que en los últimos 10 años ha oscilado entre un 43 y 66% del total de exportaciones del país y entre un 43 y 59% del presupuesto general del Estado, el incremento del PIB por los ingresos de petróleo también se traduce reducción de pobreza y pobreza extrema, según el Ministerio de Economía y Finanzas<sup>22</sup>

#### **b) Aspectos Políticos**

Como referencia para análisis de los aspectos políticos relacionados con la explotación petrolera se ha tomado el Caso 17 de Análisis de la Industria Petrolera Ecuatoriana<sup>23</sup>

A partir de 1982, debido a presiones de los organismos multilaterales y de las propias empresas, la política petrolera ha sido volcada hacia la apertura a las transnacionales. En 1993 por decisión del Gobierno de Sixto Durán Ballén el Ecuador se retiró de la OPEP, reintegrándose en el periodo 2007-2008.

---

<sup>21</sup> Alberto Acosta, 2005, Bonanza Petrolera

<sup>22</sup> Ministerio de Economía y Finanzas, El petróleo en el Ecuador

<sup>23</sup> Lucero Villareal, 1997, Caso 17

Desde 1985 hasta 1996 han existido 8 rondas petroleras que ocupan un área de aproximadamente 4.2 millones de hectáreas de las cuales casi 3.6 millones corresponden a los de los 13 millones de hectáreas que conforman la Amazonía ecuatoriana, ésta a su vez, representa el 46% del territorio nacional. La novena ronda se produjo en 2002 donde se licitó los campos de la costa, excluyendo los de la Amazonía. Para fines del 2002 se termina de construir el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) como parte de la estrategia de expansión de la frontera petrolera. Desde el 2003 el gobierno anuncia la décima ronda petrolera para la concesión de áreas en los territorios de Napo, Pastaza y Zamora Chinchipe, además de la continuación del proyecto ITT (Ishpingo, Tambococha, Tiputini) que está situado en el Parque Nacional Yasuní y la Reserva Faunística Cuyabeno.

En el 2006 se declaró la caducidad del contrato de explotación del bloque 15 que el estado mantenía con la compañía Occidental. En ese año se alcanzaron precios records para el crudo a nivel mundial.

A inicios del 2007 el gobierno de Rafael Correa Delgado anuncia la construcción de una nueva refinería en la provincia de Manabí con una capacidad de refinación de 300.000 barriles diarios. En este año también se inicia el intercambio de crudo por derivados con Venezuela (alrededor de 1.5 – 1.6 barriles de crudo de Ecuador por 1 barril de derivados de Venezuela).

En ese mismo año se renegociaron los contratos petroleros con la hispano-Argentina Repsol, la Francesa Perenco, la Brasileña Petrobras, la china Andes Petroleum y la compañía de capital estadounidense afincada en Panamá City Oriente. A pesar de la propuesta inicial publicada mediante decreto presidencial, en el cual se señalaba que Ecuador negociaría una ganancia del 99 % frente al 1% del precio diferencial fijado en el contrato de concesión, el acuerdo final fue el cambio de naturaleza del contrato que pasó de ser el crudo de propiedad de las empresas, a otro de prestación de servicios, en que el Estado paga por la extracción de crudo tras la presentación de las facturas,

además de someter eventuales divergencias a un centro de mediación en Chile.

**c) Aspectos de Inversión Extranjera y Los Contratos de Prestación de Servicios<sup>24</sup>**

La participación privada, cumple un papel importante en el descubrimiento de la producción exportable en los años 70 y en la revitalización de la exploración y explotación hidrocarburífera en los 80. Además, y como parte del proceso de apertura al capital privado, esa participación se ha concretado en la comercialización interna de derivados.

Varios han sido los mecanismos de concreción de esta participación privada. Los más importantes y controvertidos son los contratos de prestación de servicios o riesgo, en virtud de circunstancias exógenas y endógenas a ellos. Las de origen exógeno se explican en el incumplimiento de las expectativas que despertó la actividad hidrocarburífera al momento de pactarse esta modalidad de inversión; básicamente por la sorpresiva tendencia declinante de los precios y la baja calidad y cantidad de los crudos encontrados, los que afectaron la rentabilidad de estas inversiones, que implican grandes costos hundidos (irreversibles).

La recuperación de dichos costos en función de contratos (factores endógenos) que no estimulaban el ahorro en gasto, sumada al incumplimiento de los escenarios petroleros esperados, condujeron a las contratistas a un comportamiento de búsqueda de rentas con el fin de trasladar al Estado el riesgo de sus inversiones. Los contratistas obtuvieron del Estado beneficios adicionales en la entrega de campos ya descubiertos por Petroecuador, el compromiso estatal de reducción de impuestos y la posibilidad de modificar las modalidades de sus contratos.

Lo demás, el incumplimiento de las metas de producción, la exploración y explotación contaminantes en zonas de reserva ecológica y parques

---

<sup>24</sup> Lucero Villareal, 1997, Caso 17

nacionales, la no incorporación de nueva tecnología y los altos costos de exploración en relación a los registrados por Petroecuador fue consecuencia de la conjunción de esos dos factores y de la falta de una decidida acción reguladora por parte del Estado.

De esta manera, el Estado y las petroleras cultivaron una sociedad onerosa para el país, en la cual el Estado en vez de asegurar las condiciones para un aprovechamiento eficiente del energético desempeñaba el papel de “garante de última instancia”, asumiendo costosas renegociaciones en los contratos petroleros. Con ello sentó un precedente que podría ser utilizado por los privados en busca de beneficios no surgidos del juego competitivo. A cambio, el Estado obtenía un dudoso beneficio en términos de imagen de “atracción a la inversión extranjera”

#### **d) Aspectos Sociales**

Los aspectos sociales son sensibles y delicados sin embargo hay entidades que han hecho un análisis de estos. Según el (INREDH)<sup>25</sup>

Desde la llegada de la transnacional Texaco, las poblaciones mayormente golpeadas por esta actividad fueron las nacionalidades indígenas. Cuando empezó la exploración se construyeron trochas, caminos rectos de 5 metros de ancho y cientos de kilómetros de largo, en esa trocha se cortó toda especie vegetal. Por cada kilómetro de trocha, desbrozaban media hectárea de selva para que los helicópteros bajaran el material explosivo que era utilizado para la sísmica, que consiste en hacer explotar la tierra para ubicar los pozos petroleros. Estos explosivos muchas veces ocasionaron daños a las viviendas de los Pueblos originarios de Sucumbíos.

Las formas de injerencia y comportamiento de las Compañías Petroleras son diversas, dependiendo de las condiciones del País y del lugar, las empresas se han valido de la presión directa con las fuerzas armadas, del uso de la

---

<sup>25</sup>Guaranda Mendoza, 2009, INREDH,

fuerza, unas veces armadas y otras equipadas con misioneros o antropólogos. “Una constante en su proceso de inserción para lograr el consentimiento de las comunidades, es presentarse como empresas que resolverán las necesidades de las poblaciones locales”.

En Orellana, en relación a la población, estas se encuentran asentadas a poca distancia de los pozos, plataformas y estación petroleras, entre ellas comunidades Kichwas, Shuar, Huarornis. Con la explotación del ITT también corren peligro los Pueblos en aislamiento voluntario o no contactado Tagaeri, Taromenane. Además, la explotación petrolera se desarrolla en zonas donde se encuentran valiosos bienes naturales como el Parque Nacional Yasuní, los Ríos Coca, Payamino y Napo, que son afluentes del Amazonas y fuentes de abastecimiento de agua de los cantones Francisco de Orellana, Sacha, Loreto y Nuevo Rocafuerte.

En esta dinámica se presentan algunas problemáticas que surgen de las posiciones de los campesinos que en ocasiones se han manifestado incluso en contra de toda actividad petrolera en sus fincas, y las compañías petroleras que abalizadas por el Estado, que bajo el argumento de ser el dueño de los recursos del subsuelo, pretende a toda costa y sin mayor tiempo realizar su actividad hidrocarburífera. En Orellana, una de las provincias con mayor presencia de empresas petroleras se ha registrado los hechos más lamentables de enfrentamientos por conflictos sociales, ambientales y laborales. Se presentan los primeros conflictos debido a que obreros, ingenieros y demás personas contratadas por las empresas, ingresan sin autorización del dueño de la finca o del terreno o sin ninguna orden judicial, a realizar actividades sísmicas, colocar alambres, enterrar dinamita, hacer zanjas, etc., lo que ocasiona inconformidad, pues actos como estos representan una violación del derecho a la inviolabilidad de domicilio y la propiedad privada.

Estos hechos han provocado reacción de parte de los campesinos que en unas ocasiones han denunciado a las autoridades competentes estos abusos, y en otras ocasiones han actuado de manera personal defendiendo sus territorios con la fuerza física. Para el caso de la primera reacción, esto es la denuncia, los resultados no han sido alentadores, pues muchas denuncias quedan archivadas en las comisarías o intendencias políticas, por falta de diligencia de las autoridades o de iniciativa de los propios denunciantes.

Como ejemplo: Vale destacar entre las pocas acciones favorables a los pobladores, aquella Resolución del 1 de Octubre del 2005, en donde el Intendente General de Policía de la Provincia de Orellana, declara a lugar una denuncia presentada por el señor Daniel Jungal en contra de funcionarios de la compañía Perenco por haber ingresado ilegalmente a terrenos de su domicilio, por lo que, una vez probada la contravención cometida, dispone que el denunciado, Señor MIGUEL VIVAS, como Representante de la Compañía PERENCO, en su calidad de RELACIONADOR SOCIAL, por haber ordenado el ingreso a predios de propiedad privada, sin la autorización correspondiente de su propietaria, se le condena al pago de multa de 4.00 (cuatro) dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, por contravención de primera clase.

Cuando los campesinos optan por la segunda opción, es decir por la defensa física de su territorio, el resultado es la represión, que puede provenir de las fuerzas armadas, guardias de seguridad o la policía nacional. Como ejemplo: Cabe destacar la agresión física denunciada por el señor Luís Bartola Álvarez Imaycela de la parroquia de Parcayacu, en el cantón Lago Agrio, quien en el año 2003 por oponerse a la instalación de un tendido eléctrico en su finca fue víctima de maltratos por guardias privados de Petroecuador, personal militar y policial. Al señor Álvarez lo patearon, le echaron gas pimienta en los ojos, le pisaron el pie izquierdo. A su esposa también la golpearon y la "lanzaron adentro de la patrulla, como una basura". Se los llevaron detenidos a la cárcel de Lago Agrio donde continuaron maltratándoles.

Durante la explotación petrolera los conflictos expresan el siguiente estado de situación comunidad vs. Dirigentes; dirigentes vs. Empresa; comunidad vs. Empresa; comunidad vs. Fuerzas Públicas. La dinámica de inserción de las compañías petroleras en la vida social de la comunidad trae consigo algunos elementos que generan el estado de situación descrito.

Un primer elemento a mencionar es el relacionado a las “ayudas sociales” que las compañías petroleras otorgan a las comunidades como parte de los convenios de compensación que deben firmar previo a la explotación petrolera, con la finalidad de mantener relaciones de buena vecindad entre las partes. Estos convenios establecen obligaciones “de hacer” de parte de la compañía que no siempre son cumplidos a cabalidad, lo que genera inconformidad en los beneficiarios que al verse burlados buscan en la medida de hecho un oído a sus reclamos.

Esta inconformidad pueda generarse también por la negativa de la compañía a firmar estos convenios por considerarlos ilegítimos. Los convenios se celebran también como una especie de indemnización colectiva, al producirse un derrame de petróleo que afecte una comunidad.

Las obligaciones de las compañías petroleras en estos convenios son el de proporcionar medicinas, canchas de fútbol, caramelos en épocas de navidad, útiles para los alumnos, etc. Pero muchas veces la comunidad acusa a la empresa de ser cómplice con el dirigente o no querer cumplir el convenio, estas críticas desatan conflictos que pueden llegar al enfrentamiento físico, de lo que se desprende que la comunidad además de pasar por estos conflictos internos, se debe enfrentar a la fuerza pública, encargada de dar seguridad y proteger los bienes nacionales o transnacionales de explotación petrolera.

### **e) Aspectos Ambientales<sup>26</sup>**

Otro elemento que genera inconformidad y conflictos entre comunidades y compañías petroleras, es el incumplimiento a la legislación ambiental. Dentro de las fases de exploración, explotación, industrialización, comercialización y abandono de una actividad petrolera, la empresa debe tomar en cuenta algunas normas de comportamiento ambiental necesarios para desarrollar una gestión sustentable de los recursos.

Estas normativas no siempre son tomadas en cuenta debido a múltiples factores que generan consecuencias desagradables al ambiente y a las personas, debido a que por incumplir parámetros de calidad en el uso de químicos, calidad de tubería, ubicación de pozos y plataformas, etc., se generan múltiples derrames de petróleo que son insuficientemente controlados o que no tienen ningún tipo de control.

Estos derrames petroleros afectan grandes áreas de terreno que involucra la destrucción de toda la biodiversidad del sector, dañan gravemente la fauna fluvial y la flora de las riveras de los ríos, afectando las fuentes de aguas, terrenos de cultivos, desaparición de especies sensitivas y merma en la calidad de vida de sus habitantes.

Los efectos locales sobre la población de las actividades petroleras durante los últimos treinta años son desastrosos. La explotación petrolera en el norte de la Amazonía ecuatoriana es responsable de la deforestación de 2 millones de hectáreas. Más de 650.000 barriles de crudo han sido derramados en bosques, ríos y esteros. Sustancias tóxicas, producto de la explotación petrolera, como los metales pesados provenientes de las aguas de formación, han contaminado las fuentes de agua de la región. Varias etnias indígenas, como los Cofanes, Sionas y Secoyas, han sido afectadas hasta convertirse en minorías en peligro de desaparición.

---

<sup>26</sup>Guaranda Mendoza, 2009, INREDH



### f) Aspectos Legales

Basados en información del Ministerio de Recursos no Renovables se establecen los aspectos siguientes:<sup>27</sup>

La Ley de Hidrocarburos es el marco jurídico legal para el tratamiento sobre los hidrocarburos. Cabe destacar que las empresas que explotan petróleo en el Ecuador, trabajan dentro de varios tipos de contratos. Pero el Gobierno ecuatoriano presentó a las petroleras extranjeras que operan en el país un nuevo modelo de contratación basado en un esquema de prestación de servicios, por el cual el Estado es dueño del 100% del crudo extraído y contrata a las empresas para extraer el petróleo, pagándoles por sus servicios.

El 26 de julio del 2010 ya se envió otra reforma al tipo de negociación de los contratos petroleros, se ha cambiado en los últimos años desde contratos de prestación de servicios, hasta de participación y una vez más de prestación de servicios. Esto ha generado inestabilidad dentro de las empresas petroleras dentro del Ecuador. La pregunta sería: ¿Ecuador tiene los recursos para la inversión petrolera? Debido a esta inestabilidad muchas empresas han dejado de explorar y perforar, lo cual no es conveniente para la producción nacional.

El tipo de contratación con el Estado es un aspecto legal importante, este determina el atractivo para las empresas en la industria petrolera. También es importante ya que en los últimos años que se realizaron cambios dentro de la contratación petrolera, lo que motivó a las empresas para que tomen la decisión de dejar de perforar, lo que conlleva a disminuir a la producción o no aumentar la producción y en casos más drásticos dejar de invertir en la explotación petrolera del país.

A continuación se explica el modelo anterior de contrato de las petroleras en el Ecuador<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Correa David, 2009, Coordinación Liquidaciones y Estadísticas de Hidrocarburos

<sup>28</sup> Ing. Rodrigo Arias, Petroecuador

Antes del actual Gobierno, se concesionaba los campos petroleros a las empresas privadas para la extracción del petróleo, estableciendo una tarifa fija para el Estado, pero cuando el precio del crudo subía, la diferencia o el excedente entre la tarifa fijada y el precio internacional, era a favor de las empresas petroleras. Por ejemplo: para Ecuador se fijo una tarifa de USD 28.78, si el precio del petróleo estaba en USD 100, la diferencia USD 71.22 era ganancia solo de la empresa privada. Con el nuevo Gobierno se estableció la participación 99/1, el 99% del exceso para el estado y el 1% de la privada, que después de negociaciones se establecieron porcentajes como el 70/30. Esta medida fue tomada para que las privadas reconozcan el exceso a favor del país y se pueda negociar los nuevos contratos de servicios. En la tabla N°3.6 se puede observar los tipos de contratos hasta el 2007.

### **Política Petrolera Actual**

Según Petroecuador<sup>29</sup> el nuevo modelo de contratación que es por prestación de servicios, es un contrato por el cual el Estado fija un valor a la operadora internacional por todos los valores en los que se incurre en la actividad como costos operacionales, no operacionales, y la utilidad correspondiente a la actividad. De esta manera el Estado va a vender el crudo entregado por las petroleras al precio internacional. De no aceptar las empresas este nuevo modelo de contrato deberán abandonar el país. De esta manera el Estado será dueño de 100% del petróleo y pagará a las empresas costos de producción y un margen de utilidad para asumir todo el crudo extraído. Para más información sobre las negociaciones véase el anexo N° 2

---

<sup>29</sup> Dpt Contratos, Petroecuador

**Tabla N°3.6: Tipos de Contratos Petroleros Suscritos por el Estado con las Compañías**

CONTRATOS PETROLEROS SUSCRITOS ENTRE EL ESTADO ECUATORIANO Y CIAS		
COMPAÑIA OPERADORA	BLOQUE / CAMPO	TIPO DE CONTRATO
<b>CONTRATOS PARTICIPACION</b>		
BURLINGTON RESOURCES	24	Participación
CGC	23	Participación
CNPC INTERNACIONAL (AMAZON) LTD.	11	Participación
PETROBRAS ENERGIA ECUADOR ECUADORTLC	18	Participación
EDC	3	Participación Gas
PETROORIENTAL S.A.	14	Participación Modificado
PETROORIENTAL S.A.	17	Participación Modificado
PERENCO	21	Participación
PETROBRAS ENERGIA ECUADOR	31	Participación
REPSOL YPF	16	Participación Modificatorio
TRIPETROL	28	Participación
ANDES PETROLEUM ECUADOR	Tarapoa	Participación Modificatorio
CANADA GRANDE	1	Participación Modificatorio
PERENCO	7	Participación Modificatorio
<b>CONTRATOS EXPLOTACION UNIFICADA</b>		
ANDES PETROLEUM ECUADOR	18 B-Fanny	Convenio de Explotación Unificada
ANDES PETROLEUM ECUADOR	Mariann 4-A	Convenio de Explotación Unificada
PERENCO	Coca Payamino	Convenio de Explotación Unificada
<b>CONTRATOS PRESTACION SERVICIOS</b>		
AGIP OIL	10	Prestación de Servicios
PETROECUADOR	27	Prestación de Servicios
PETROAMAZONAS ECUADOR S.A.	Bloque 15, Eden Yutury y Limoncocha	Prestación de Servicios
<b>CONTRATOS CAMPOS MARGINALES</b>		
BELLWETHER INTERNATIONAL	Charapa	Campo Marginal
TECPECUADOR	Bermejo	Campo Marginal
PETROLEOS SUDAMERICANOS	Pindo	Campo Marginal
PETROLEOS SUDAMERICANOS	Palanda Yuca Sur	Campo Marginal
PETROBELL	Tiguino	Campo Marginal
CONSORCIO PETROLERO AMAZONICO	Pucuna	Campo Marginal
CONSORCIO PETROLERO AMAZONICO	Singue	Campo Marginal
CONSORCIO PEGASO	Puma	Campo Marginal
CONSORCIO ENERGETICO GRAN COLOMBIA	Armadillo	Campo Marginal
<b>CONTRATOS SERVICIOS ESPECIFICOS</b>		
PETROORIENTAL S.A.	Shiripuno	Servicios Especificos
ESPOL - PACIFFPETROL	Península Gustavo Galindo	Servicios Especificos
REPSOL YPF	Tivacuno	Servicios Especificos Modificatorio

Fuente: Ministerio de Recursos No Renovables

Elaborado por: Coordinación de Liquidaciones y Estadísticas de Hidrocarburos

## **4. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE COMPETENCIA, PROVEEDORES, CANALES DE PROMOCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y PRODUCTOS SUSTITUTOS.**

### **4.1. Análisis de la Competencia**

En Ecuador encontramos algunas empresas que venden insumos petroleros o alquilan maquinaria para la producción petrolera como se ve en la tabla N° 4.1 Entre las empresas más nombradas que venden insumos petroleros tenemos; La Llave, Insectec, Peco, Danielcom entre otras. Las cuales proveen de compresores y otros insumos a las operadoras dentro del país.

Las muchas empresas que venden insumos petroleros lo hacen bajo la modalidad de representaciones. Dentro de estas empresas encontramos también las denominadas prestadoras de servicios a las petroleras privadas y públicas por ejemplo Baker, Halliburton, empresas que prestan los servicios de cementación de mantenimiento, o alquiler de maquinaria y equipo petrolero que tiene un alto costo, estas empresas son grandes y no intermediarias como las que venden los productos exclusivamente.

Así las empresas que solo son proveedoras de los insumos en el Ecuador, piden las representaciones exclusivas al proveedor de las marca, con lo que deben realizar un estudio de mercado. Por ejemplo Danielcom es una empresa que trae marcas como Poll, Denver, mientras que La Llave representa productos Inger soll round, todos utilizados dentro de las empresas petroleras para poner en funcionamiento los pozos y sistemas.

Pero no todas las empresas ofrecen los servicios adicionales como mantenimiento, asistencia técnica, planes operacionales.

**Tabla N°4.1: Empresas Proveedoras Insumos y Servicios Petroleros**

N	EMPRESA	PRODUCTOS	TIEMPO EN EL MERCADO
1	Adrialpetro S.A.	PROTECTORES DE CABLE	23Años
2	Baker Hughes Services International Inc.	BOMBA ELECTRICAS SUMEGUIBLES	20Años
3	Changqing Petroleum Exp. Bureau (CPEB)	TALADRO MOVIL	32Años
4	Defence System Ecuador DSE CIA. LTDA	SISTEMA DE SEGURIDAD	18Años
5	Halliburton Latin America S.A.	CEMENTACION Y BOMBEO	30Años
6	Induradia S.A	RADIADORES	15Años
7	Insepeca	MAQUINAS	25Años
8	M Overseas Ltd.	QUIMICOS Y SOLIDOS	28Años
9	Orientoil S.A.	LODOS PESADOS Y FLUIDOS	32Años
10	Pasondgs Ecuador S.A.	GRABADOR DE DATOS ELECTRONICO	27Años
11	Danielcom	COMPRESORES, FILTROS	18Años
12	La llave	RECOLECTOR DE DATOS	25Años
13	Insetec	HERRAMIENTAS SUBTERRANEAS	19Años
14	Peco	TUBERIAS	21Años
15	Petrotech S.A.	CAMONES ASPIRADORA	20Años
16	R.S. Roth S.A.	GENERADORES DE ENERGIA	16Años

Fuente: Ministerio de Recursos no Renovables  
Elaborado por: La Autora

Dentro del mercado Ecuatoriano se encuentran algunas empresas competidoras en la rama de importación y venta de los insumos petroleros. Pero no todas ofrecen los mismos servicios y productos. Entre las empresas que forman parte de la competencia de importación de compresores y aceites encontramos: La Llave, Insetec, Peco, Danielcom, American Supplies, Ayinsa entre otras.

Pero las marcas que representan estas empresas son las que hacen la diferencia, esto se debe a que dentro del mercado las operadoras ya tienen preferencias por ciertas marcas dependiendo el producto. Según trabajadores de Petroindustrial y Andes Petroleum, dos empresas que aportan la mayor cantidad de petróleo a la producción nacional las marcas más solicitadas son, Gardner Denver, Poll, OHM, Ingersoll Rand. Otro factor determinante es el servicio post venta como el mantenimiento.

## 4.2. Proveedores

Esta empresa es el proveedor inicial que se plantea dentro del análisis de este estudio.

Gardner Denver Inc<sup>30</sup>

“Un pasado brillante y un futuro prometedor”

En la actualidad, Gardner Denver, Inc. es una compañía líder reconocida en todo el mundo que ofrece tecnologías de gas y aire comprimidos, vacío y transferencia de fluidos. Su compromiso a nivel internacional y su solidez garantizan a sus clientes un respaldo constante tanto hoy como en el futuro.

La Gardner Governor Company inició la producción de bombas de vapor y compresores de aire verticales de alta velocidad, bombas de lodo, que luego se convirtieron en un eslabón esencial del proceso de extracción de petróleo y gas natural.

En 1927, la Gardner Governor Company se fusionó con la Denver Rock Drill Company y se convirtió en Gardner-Denver, durante los años siguientes siguió comprando compañías con distintas divisiones entre ellas la empresa de bombas de mantenimiento de pozos OPI y la fábrica de compresores Joy. Luego debido a un cambio en la estrategia comercial de Cooper Industries. La División de Maquinaria Industrial de Gardner Denver fue separada en 1994 y convertida en una compañía independiente. Gardner Denver, Inc. se convirtió en una empresa pública y actualmente cotiza en la Bolsa de Nueva York con el nombre GDI.

Gardner Denver, Inc. continuó adquiriendo otras compañías. Las principales líneas de productos, como las bombas de yacimientos petrolíferos TCM, sus últimas adquisiciones fueron en el año 2004 y 2005, donde incorporaron

---

<sup>30</sup> Gardner Denver, Historia

nuevas marcas con las que amplió su presencia global y ayudó a diversificar los mercados a los que abastece.

Gardner Denver ofrece garantía de un año en el equipo, el tiempo de entrega está entre 6 y 8 semanas para los compresores y para el aceite es de 1 a 2 semanas. La negociación de la forma de pago es flexible; los plazos varían entre 30 y 90 días.

Es importante destacar que estos productos en el Ecuador se venden bajo la modalidad de representaciones. Para pedir la representación se necesita presentar un estudio del mercado local, así como otorgan la representación la empresa proveedora puede quitarla por el incumplimiento de las negociaciones de de las expectativas de venta. Gardner Denver también ofrece capacitación en el uso de sus productos, mantenimiento y asesoría técnica.

Gardner Denver esta posicionada en el puesto N° 69 entre las 100 empresas de más rápido crecimiento a nivel mundial, según la lista Fortune<sup>31</sup>.

Dentro de este mercado encontramos más empresas proveedores de insumos petroleros, entre ellos aceites y compresores como:

- |                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| 1. Techoquip         | 6. Global            |
| 2. OHM International | 7. Combraco          |
| 3. Inger soll Round  | 8. Cameron           |
| 4. Gadner Devner     | 9. Poll              |
| 5. Powell            | 10.Spx International |

Empresas con alrededor de 50 años de experiencia dentro del mercado.

Uno de los factores importantes y que cabe destacar son las negociaciones entre las partes. En general las empresas Ecuatorianas buscan créditos por sus compras, ya que lo que tratan de hacer es transmitir el crédito al consumidor final. Las empresas Ecuatorianas actúan como intermediarios entre

---

<sup>31</sup> Foretune,2006, 100 Fasted Growing Companies

los proveedores internacionales y el consumidor final en el Ecuador. Con estos antecedentes se puede decir que las empresas Ecuatorianas tienen un poder de negociación intermedio con el proveedor extranjero, si es verdad, no pueden imponer condiciones, pero si pueden lograr flexibilidad en las negociaciones por parte del proveedor.

Es importante conocer que las empresas Ecuatorianas o intermediarias no solo son representantes de una marca, la idea es que una empresa tenga la representación de varias marcas, con la finalidad de dar opciones a los consumidores. Los proveedores internacionales por el otro lado dan la representación exclusiva de su marca a una sola empresa dentro del país. Todas las empresas proveedoras de insumos ofrecen como mínimo un año de garantía la que transmite el intermediario al consumidor final.

#### **4.3 Canales de Promoción y Distribución**

Básicamente la promoción se realiza utilizando el internet, por medio de página web de las empresas, donde tenemos dos tipos de páginas, una que es la página web del proveedor internacional, y la otra que es de la empresa en el Ecuador o intermediaria, estas, utilizadas como medio para que los clientes puedan contactarse con el proveedor y conocer sobre el producto, observar catálogos y especificaciones técnicas. De ahí que este se toma como medio principal ya que es el más utilizado por las empresas petroleras en el mercado.

Otro medio de promoción utilizado por proveedores de los insumos petroleros son las ferias que les permiten mostrar los productos y nuevas tecnologías con la finalidad de ampliar la gama de productos ofrecidos. Por medio de estas se puede establecer clientes potenciales. La feria más famosa y que proveedores y consumidores esperan es la feria Petrolera realizada en Houston Texas una vez al año.

En las visitas de campo a los clientes y clientes potenciales como una forma de fidelidad al cliente y establecer una relación más estrecha entre proveedor y



consumidor, como parte de las visitas los proveedores dejan equipos de prueba durante un mes, con la finalidad de que los usuarios pueden palpar las cualidades de los productos y el desempeño de este en el campo.

#### **4.4 Productos Sustitutos y Complementarios**

Productos sustitutos y complementarios de los compresores y el aceite usados para el manejo de las herramientas en campo del campo pueden en ciertos casos como la generación de electricidad se reemplazados por generadores eléctricos, pero por este motivo se utiliza los compresores para tener dos opciones para generar electricidad, además que utilizando generadores eléctricos solo se debe en incurrir en un gasto adicional el diesel. En los aceites encontramos varios tipos de aceites en el mercado, pero el aceite AEON es fabricado para el mantenimiento de los equipos. De utilizar otro aceite se corre el riesgo de incrementar las posibilidades de avería en los equipos. Estos insumos pueden ser utilizados en otras industrias según sus características técnicas, pero son necesarios para la industria petrolera y para el trabajo bajo condiciones extremas que se presentan dentro de la industria. Estos deben resistir el extremo calor, tener el mayor tiempo de vida útil, resistir la corrosión, soportar la humedad, salinidad, lluvia y calor.

#### **4.5. Precios referenciales de los Insumos Petroleros a Importar.**

Dentro del mercado Ecuatoriano se encuentran compresores de diferentes precios que en promedio se encuentran en 6.300 dólares y en aceites, con un precio promedio de 228 dólares. Estos valores se detallan a continuación. Los precios considerados se los divide en 2 grupos. El precio de Ecuador contempla costo seguro flete y gastos de nacionalización y el precio en Estados Unidos es en valor (EXW). En la tabla N° 4.2 se muestran los valores y los precios promedios en Ecuador y Estados Unidos.

**Tabla N°4.2.: Precios de los Proveedores de Estados Unidos y Vendedores en Ecuador**

Producto	Empresa Proveedores/Vendedores	Precio en EEUU (Dolares)	Costo de Importación Aproximado	Costo Aproximado	Precio en Ecuador (Dolares)	Margen de Utilidad Aproximado %
Compresores de Aire		Porcentaje del Costo de Importación → 15%				
	Inger soll round/La Llave	\$3,600.00	\$540.00	\$4,140.00	\$6,624.00	60%
	Cameron /Otras	\$3,580.00	\$537.00	\$4,117.00	\$6,175.50	50%
	Gardner Denver/Danielcor	\$3,470.00	\$520.50	\$3,990.50	\$6,184.77	55%
	<b>Precio Promedio</b>	<b>\$3,550.00</b>			<b>\$6,328.09</b>	
Aceite para Compresor de Aire		Porcentaje del Costo de Importación → 20%				
	Inger soll round/La Llave	\$100.00	\$20.00	\$120.00	\$200.00	40%
	Cameron /Otras	\$150.00	\$30.00	\$180.00	\$250.00	28%
	Gardner Denver/Danielcor	\$120.00	\$24.00	\$144.00	\$235.00	38%
	<b>Precio Promedio</b>	<b>\$123.33</b>			<b>\$228.33</b>	

Fuente: Danielcom, Gardner Denver, La llave, Cameron  
Elaborado por: La Autora

Cabe recalcar que en los precios del proveedor hay que aumentar el valor de la importación que será más o menos de un 20% adicional para los aceites y un 20% para los compresores. Más adelante detallaremos estos costos.

## 5. CAPÍTULO III: ANÁLISIS Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO META

### 5.1. Tamaño del mercado petrolero Ecuatoriano

En el Ecuador encontramos alrededor de 16 empresas petroleras que trabajan en 3000 pozos perforados, las empresas con mayor representación dentro de la producción nacional son: PetroEcuador, Repsol y AndesPetroleum.

Hay la certeza que estas empresas van a seguir perforando nuevos pozos. Solo PetroEcuador tiene programado en el año 2010 perforar 109 pozos, 103 de Desarrollo, 2 Exploratorios y 4 de Avanzada. Comparada esta actividad con la realizada en el año 2006, en la que se perforaron 141 pozos, se observa que ha disminuido el número de pozos en alrededor de 32.

Las compañías privadas perforaron 77 pozos, destacándose Repsol Y.P.F. con 28 pozos que equivale al 25.7%, AEC con 23 pozos que equivale al 21.1%, Petro-Oriental con 7 pozos que representan el 6.4%, y los 19 pozos restantes del resto de empresas que operan en el país, significa el 17.4%.<sup>32</sup>

Todas estas empresas destinan una parte de su presupuesto para la compra de insumos petroleros, parte vital para las operaciones. Por ejemplo:

- PetroEcuador: USD 200.000 millones<sup>33</sup>
- AndesPetroleum: USD 5'000.0000 millones<sup>34</sup>
- Repsol: 4'500.000millones<sup>35</sup>

Hay que destacar que desde hace unos años atrás Petroecuador se hizo cargo de los campos de la Oxi, Texaco, Petrobell, también que el presupuesto de Petroecuador es mucho mayor que los demás debido a que dentro de este se

---

<sup>32</sup> Dirección Nacional de Hidrocarburos, Estadísticas

<sup>33</sup> PetroEcuador, Estadística

<sup>34</sup> Andes Petroleum, Adquisiciones

<sup>35</sup> Repsol YPF, Adquisiciones

encuentra el presupuesto que tiene para compra de derivados de petróleo del Estado.

## **5.2. Comportamiento del consumidor.**

Hay que destacar que estas empresas lo que buscan es abaratar los costos de extracción, pero esto no solo implica precios bajos, sino calidad y durabilidad de los equipos, debido a las condiciones de trabajo a la que están expuestos los equipos.

Para estudio es muy importante determinar algunos de los usos de los compresores de la industria para procesamiento del combustible utilizado internamente en los campamentos (2), para generar electricidad (8) y en las estaciones (2) y en casos específicos en el pozo (2).

Para las petroleras no es una tarea muy difícil encontrar los equipos, el trabajo difícil es encontrar uno de calidad. Pero dentro de esta industria hay marcas conocidas y preferidas por los ingenieros de campo. Justamente estas preferencias se dan por las características del equipo más que por su valor.

Pero ¿Cómo compran, Dónde compran y cómo se contactan con el proveedor? son preguntas que se responderán a continuación:

La manera de contactarse de las petroleras con sus proveedores de servicios o de insumos es vía mail, por medio de la página web donde las operadoras pueden observar cuáles son los productos ofrecidos, las características de los mismos. En las páginas se encuentran catálogos y manuales del usuario de los productos ofrecidos. De ahí, que el internet es una herramienta importante para llegar al consumidor.

Las visitas de campo de los proveedores son importantes debido a que por medio de estas las empresas pueden hacer las pruebas de los equipos y hasta poder determinar si es funcional para las unidades. Estas pruebas consisten en que el proveedor deja la maquina durante 1 mes y es usada por la

operadora, con la finalidad de probar su funcionamiento dentro del campo. Visitas a las empresas para establecer las negociaciones como tiempos de entrega, plazos de pago, y servicios adicionales.

La compra puede realizarse en el Ecuador o fuera de este; el país de donde más se importan insumos petroleros es Estados Unidos. No hay que olvidar que estos equipos necesitan de mantenimiento cada cuatro o cinco meses dependiendo la marca del equipo.

### **A) Formas de Pago**

Las empresas proveedoras cuentan con planes de financiamiento tales como:

- Pago a 30, 60.90, días
- Pago del 50% a 30 días y 50% restante a 60 días
- Pago inmediato, contra entrega.

Las formas de pago dependen de la negociación con la operadora y el nivel de endeudamiento que tengan con la empresa proveedora nacional, las empresas operadoras tratan de no comprar contra entrega, por eso es que los proveedores locales transmiten su crédito con el proveedor internacional al consumidor final.

En su mayoría trabajan con el crédito de 60 días desde la entrega o instalación de la mercadería.

Para los pagos se utiliza la transferencia interbancaria, o transferencias internacionales de ser el caso. Otra forma de pago es por medio de cheques. También influye los días de crédito que tiene la proveedora nacional o intermediaria con el fabricante internacional, que varía entre 30 y 60 días.

## **B) Cada Cuánto Compran las operadoras**

Las empresas operadoras tiene un plan de compras, pero los insumos son herramientas que pueden ser cambiadas en cualquier momento de ser necesario. En general las empresas hacen compras cada mes, los instrumentos se van reemplazando de acuerdo a su tiempo de uso, para esto se establecen prioridades insumos que ya cumplieron su vida útil, compra de insumos para nuevos pozos, reparaciones etc.

Las compras de los aceites las realizan cada mes, los compresores son renovados según su vida útil, o si sufren algún daño o desperfecto que no puede ser arreglado.

Es importante notar que las compras se hacen de acuerdo al plan de perforación y a la actividad en el campo, por eso es que se estiman compras trimestrales, según datos de PetroComercial<sup>36</sup>.

## **C) Criterios de selección**

Según datos del colegio de ingenieros petroleros para seleccionar se debe<sup>37</sup>:

- ❖ Cumpla con las especificaciones técnicas requeridas para el trabajo
- ❖ Cumplan con los certificados de certificación como; ASME, API, ASPM.
- ❖ Cumplan con los tiempos de entrega negociados
- ❖ Que tengan garantía certificada del producto.

La elección de un proveedor no se basa solo en los costos, sino en los ventajas del producto y su utilidad dentro del campo, tiempo de funcionamiento de calidad, esto quiere decir que los equipos funcionen el mayor tiempo posible, por supuesto dándoles mantenimiento, sin que tengan desperfectos continuamente.

---

<sup>36</sup> PetroComercial,Dpt Planificación

<sup>37</sup> Colegio de Ingenieros Petroleos,Minas y Geología

A pesar que se busca abaratar costos, muchas veces se sacrifica los costos por la calidad, ya que los equipos deben resistir las condiciones climáticas, la corrosión, salinidad, humedad y presión.

### **5.3. Tratados Comerciales**

#### **Tratados y Acuerdos Comerciales<sup>38</sup>**

Los tratados y acuerdos comerciales entre los países, en la actualidad son muy importantes, debido a que la tendencia mundial es ampliar mercados por medio de tratados de libre comercio, uniones aduaneras, etc. Esta es una propuesta de integración, fundamentada en la creación de mecanismos para obtener ventajas cooperativas entre las naciones, que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio.

El Ecuador no se ha quedado atrás en este proceso de integración.

De acuerdo a este estudio los tratados de mayor relevancia son:

- El TLC con Estados Unidos que estuvo en negociaciones y en la actualidad está congelado.
- El Sistema Global de Preferencias Entre Países En Desarrollo SGPC, ley de preferencias arancelarias Andinas.
- El TLC estados Unidos y Comunidad Andina (CAN).

Los cuales son Tratados que incluyen negociaciones en: minería, hidrocarburos, cooperación tecnológica, aspectos que son relevantes para el estudio de mercado para la importación de insumos petroleros desde Estados Unidos hacia la industria petrolera Ecuatoriana, tal como se muestra en la tabla Nº 10 y 11, donde se observa que los insumos petroleros a importarse desde Estados Unidos únicamente pagan el impuesto al valor agregado (IVA) y ningún otro tipo de arancel ni salvaguardia.

Las negociaciones entre Estados Unidos y el Ecuador, o con el Ecuador dentro de un bloque como la CAN son importantes, debido a que el intercambio

---

<sup>38</sup> MIPRO, Ministerio de Industrias y Productividad

comercial entre los países se facilita y produce beneficios para ambas partes, beneficiando a Ecuador con la importación de productos o insumos importantes para el desarrollo de la industria petrolera y demás equipos tecnológicos que se encuentran dentro de las negociaciones con cero por ciento de arancel, los cuales de otro modo tendrían un costo de importación elevado, incrementando los costos de producción. De otro lado para Estados Unidos tienen un mercado donde colocar sus productos y negocian tarifas para la importación de productos importantes para ellos, como por ejemplo el petróleo, según el Sistema de información de comercio Exterior<sup>39</sup>

#### **5.4 Marco Regulatorio y Trámite de Importación**

Dentro de los pasos y el proceso para realizar una importación encontramos según la Corporación Aduanera Nacional: <sup>40</sup>

1. Tener registro de Importador (se obtiene en la CAE)
2. Contratar una consolidadora de carga, si no se tiene un agente que realice trámites de aduanas y embarque la mercadería en el país de origen.
3. Previo al embarque se necesita obtener una póliza de seguros por el valor de la mercadería.
4. Para el momento que llegue la mercadería se debe tener un agente afianzado que será el encargado de nacionalizar la mercancía.
5. Se deba cancelar los valores correspondientes por aranceles dentro de la declaración aduanera de valor DAV entregada por el agente donde se encontraran valores como el IVA sobre la factura, FODINFA, CORPEI, ICE. Para ampliar la información sobre los productos que pagan ICE ver anexo N° 3

---

<sup>39</sup> Sistema de Información de Comercio Exterior, Ecuador, 2010

<sup>40</sup> Corporación Aduanera Nacional, Procedimiento para Importar



La consolidadora solo se encarga del transporte de la mercancía, los intervinientes dentro del proceso de importación dependen del término de negociación que estableció el proveedor con el comprador. (Incoterm)

### 5.5 Costos de Importación

Para la importación de los compresores de aires y el aceite se utiliza generalmente el término de negociación FOB o Ex Works.

**Tabla Nº5.1: Término de Negociación para Importación de los  
Compresores de Aire y aceites**

---

**TERMINO DE NEGOCIAON A USAR EN LA IMPORTACION DE  
LOS COMPRESORES DE AIRE Y EL ACEITE PARA EL  
COMPRESOR**

---

**FOB (Free On Board): Franco o  
Libre a Bordo.**

**(Ex-Works, ex-factory, ex-  
warehouse, ex-mill.)**

El comprador entrega la mercancía a bordo del barco en el muelle de salida. La mercancía deja de ser del vendedor en el perímetro del buque. Estibar: colocación de la mercancía en las bodegas del barco. En condiciones FOB, lo normal es que la mercancía se entregue sin estibar, tarea que correrá a cargo del comprador.

La variedad de FOB estibado, implica que la mercancía pasa a ser propiedad del comprador cuando ésta se encuentra ya estibada en las bodegas del buque.

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

---

Fuente: Fedexpor y Abanfin  
Elaborado por: La Autora

También es importante definir la partida arancelaria y los impuestos a pagar por éstas, en tablas siguientes se detallan la partida y los rubros que estas cobran, en donde se observa que ambos productos solo paga IVA, no tiene ninguna salvaguarda, o impuesto a pagar adicional.

**Tabla N° 5.2: Partida Arancelaria: 8414.80.21.00**

**Compresor ELA99C**

<b>Sección XVI :</b>	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIONO REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
<b>Capítulo 84 :</b>	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
<b>Partida Sist. Armonizado 8414 :</b>	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro
<b>SubPartida Sist. Armoniz. 841480 :</b>	- Los demás:
<b>SubPartida Regional 84148021 :</b>	- - - De potencia inferior a 30 kW (40 HP)
<b>Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 8414802100-0000 :</b>	
<b>Codigo Producto Nacional (TNAN) 8414802100-0000-0000 :</b>	Diferim. 0% adv, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.
Código de Producto (TNAN)	0
Antidumping	0%
Advalorem	0%
FDI	0.50%
ICE	0%
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0%
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	Diferim. 0% adv, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.
Es Producto Perecible	NO

Fuente: La Aduana del Ecuador  
Elaborado por: La Aduana del Ecuador

**Tabla N°5.3: La partida arancelaria que uso es 2710.19.14.90 AEON 4000**

<b>Sección V :</b>	PRODUCTOS MINERALES
<b>Capítulo 27 :</b>	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
<b>Partida Sist. Armonizado 2710 :</b>	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites
<b>SubPartida Sist. Armoniz. 271019 :</b>	-- Los demás :
<b>SubPartida Regional :</b>	
<b>Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 2710191490-0000 :</b>	
<b>Codigo Producto Nacional (TNAN) 2710191490-0000-0000 :</b>	
<b>Código de Producto (TNAN)</b>	0
<b>Antidumping</b>	0%
<b>Advalorem</b>	0%
<b>FDI</b>	0.50%
<b>ICE</b>	0%
<b>IVA</b>	12%
<b>Salvaguardia por Porcentaje</b>	0%
<b>Salvaguardia por Valor</b>	
<b>:Aplicación Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Techo Consolidado</b>	0%
<b>Incremento ICE</b>	0%
<b>Afecto a Derecho Especifico</b>	
<b>Unidad de Medida</b>	Metro Cubico Real (M3)
<b>Observaciones</b>	
<b>Es Producto Predecible</b>	NO

Fuente: La Aduana del Ecuador

Elaborado por: La Aduana del Ecuador

Si la negociación es Ex Works se incrementa un rubro por Pick Up, independiente que sea aéreo o marítimo, esto costos es 0.50 ctvo. de dólar por Kg. Este valor puede variar según las distancias.

Otros costos en los que se incurrirán serán los que se detallan a continuación según Dolmar S.A<sup>41</sup>.

**Tabla N°5.4: Costos Aéreos y Marítimos de Importación de los Insumos Petroleros.**

COSTOS MARITIMOS	
FLETE MARITIMO	0,75 X m
BL (BILL OF LEADING)	35 USD
CONSOLIDACION	7 USD X m <sup>3</sup> (Mínimo 50 USD)
GASTO PORTUARIO	7 USD X m <sup>3</sup> (Mínimo 50 USD)
ADMINISTRACION	40 USD

COSTOS AEREOS	
FLETE AEREO	1.55 USD x Kg
FORWARDING	45 USD
DELIVERY	0,03 x Lb

Fuente: La Aduana del Ecuador  
Elaborado por: La Autora

El tiempo de tránsito de la mercadería también es importante, mientras más tiempo de tránsito sea el costo será menor. En el tiempo de tránsito influyen los transbordos, escalas, cruce de canales y frecuencia de salida del transporte. Los insumos exportados salen del puerto de Miami llegando al puerto de Guayaquil por vía marítima haciendo 5 días de tránsito con salida todos los días viernes y arribo los miércoles. Por vía aérea vuelos diarios llega el mismo día que es cargada para poder hacer el trámite de nacionalización.

<sup>41</sup> Dolmar Logistic S.A

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. Conclusiones

- El Ecuador es un país que tiene reservas de petróleo para treinta años más, pero uno de los graves problemas es que no se tienen los recursos para invertir en tecnología para la explotación y exploración por cuenta propia y se necesita de la inversión extranjera.
- Dentro de la balanza comercial el rubro petrolero y no petrolero representa un valor importante, de esto depende que sea positiva o negativa, de aquí, se determina que el Ecuador es un país en que su principal rubro de ingresos es el petróleo.
- Los insumos petroleros forman parte importante dentro de la industria petrolera ecuatoriana, ya que estos son herramientas indispensables para el proceso de extracción del crudo.
- El mayor socio comercial en la importación de insumos petroleros es Estados Unidos.
- La influencia del factor político es importante ya que genera inestabilidad al cambiar los términos de las negociaciones continuamente, con lo que las empresas dejan de perforar e incrementar la producción y hasta consideran dejar el país.
- Dentro del Ecuador existen varias empresas vendedoras de insumos petroleros, representantes de marcas extranjeras las cuales se basan en representaciones, con lo que tiene utilidades muy elevadas transmitidas al consumidor final, pero que no ofrecen todos los servicios necesarios para la industria.
- En el Ecuador las empresas intermediarias de insumos petroleros se manejan bajo la modalidad de representación de marcas extranjeras. Con lo que una empresa local puede tener la representación de varias marcas extranjeras, pero no dos empresas locales pueden tener la representación de la misma marca extranjera la idea de la representación es exclusividad.
- Los consumidores de los insumos petroleros, no solo buscan costos bajos, sino fiabilidad en los equipos, garantías, durabilidad, tiempos de

entrega cortos, especificaciones técnicas y fácil accesibilidad al proveedor así como facilidades de pago.

- En el Ecuador el mercado petrolero es amplio y sus necesidades diversas, dentro del país existen empresas que satisfacen estas necesidades, pero podría existir mayor diversificación de insumos petroleros.
- En el Ecuador encontramos 16 empresas que se dedican a la explotación de petróleo, que trabajan en alrededor de 100 campos.
- Los compresores y aceite en su mayoría son utilizados en la industria petrolera pero también tienen usos en las demás industrias dentro del país.
- No se encuentran productos sustitutos a los compresores y los aceites ya que son productos hechos bajo especificaciones técnicas para el uso de estos en la industria petrolera.
- Dentro de la industria petrolera para la compra de los compresores se encuentran marcas posicionadas como Gardner Denver, Inger Soll Round.
- Los compresores y los aceites para mantenimiento de los compresores no solo son productos que se importan para la industria petrolera, también se utilizan en otras industrias, pero en su mayoría son importados para la industria petrolera.
- La importación de insumos petroleros se hace con dos tipos de negociaciones FOB y Exworks utilizando transportes aéreos o marítimos según la urgencia de necesidad de los insumos.
- La importación de insumos petroleros no grava aranceles, no tienen ninguna restricción, ni salvaguarda, por lo que se reducen los costos de importación de este tipo de mercaderías.

De acuerdo al análisis de mercado realizado se ha determinado que es factible y viable la importación de insumos petroleros desde Estados Unidos hacia la industria petrolera ecuatoriana, ya que hay oportunidades de mercado y facilidades para entrar al mismo.

## 6.2. Recomendaciones

- Diversificar los productos y marcas ofrecidas a la industria petrolera ecuatoriana, con el fin de dar más opciones al consumidor para escoger entre las marcas.
- Ofrecer servicios adicionales como la planificación en la reposición de la maquinaria como compresores.
- Obtener la mayor cantidad de certificaciones de calidad para los insumos importados ya que es un factor determinante para el consumidor.
- Negociar créditos amplios con los proveedores para que sea transmitido al consumidor final.
- Mejorar los términos de negociaciones con la empresa pública, con la finalidad de prever que las operadoras privada que pasen a manos estatales y no perder mercado.
- Bajar los costos de importación mediante alianzas con navieras y así lograr que el margen de utilidad sea mayor sin tener que incrementar los precios al consumidor final.
- Disminuir los tiempos de tránsito, por ende que la entrega de los insumos sea en el tiempo más corto posible, por medio de alianzas con navieras o agentes en el exterior que ofrezcan el menor tiempo de tránsito, con costos razonables.
- Analizar los requerimientos de los consumidores, con el fin de hacer visitas programadas con ideas de interés para el consumidor.
- Analizar el uso de los compresores y el aceite en usos distintos a la industria petrolera
- Establecer un servicio post venta en el que se contemple planes de mantenimiento, y auxilio mecánico.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador (2009): Inicio.  
URL: [http:// www.aduana.com.ec](http://www.aduana.com.ec). Descargado: 24/11/2009
- Asociación Mexicana de Transito, Generalidades  
URL: <http://www.amtac.com.mx/ventajas.html>. . Descargado: 20/07/2010
- Cervantes, M (2009); Teorías del Comercio Internacional, Capitulo 5.  
URL: <http://www.cervantesvirtual.com/> Descargado: 08/24/2009
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI  
URL: <http://www.comexi.gov.ec>, Descargado:19/06/2010
- Correa, David, 2009, Coordinación Liquidaciones y Estadísticas de Hidrocarburos  
URL:<http://www.recursosnorenovables.gov.ec/es/hidrocarburos/direccion-nacional-de-hidrocarburos.html>. Descargado: 24/05/2010
- Castro, U; Biblioteca virtual de derecho, Economía, y Ciencias Sociales.  
URL <http://www.eumed.net/libros>. Descargado: 24/11/2009
- Ecuador apoya reducción de cupo de la OPEP, El Telégrafo  
URL:[http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/el\\_telegrafo\\_guayaquil\\_ecuador\\_apoya\\_reduccion\\_de\\_cupo\\_de\\_la\\_ojep--90070](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/el_telegrafo_guayaquil_ecuador_apoya_reduccion_de_cupo_de_la_ojep--90070). Descargado: 24/05/2010
- El país reingresa a la OPEP y pagará su deuda en tres años,2007,Grupo El Comercio  
URL: <http://www.maippa.org>. Descargado: 22/06/2010



- Fortune, 2006, 100 Fasted-Growing Companies  
URL: <http://money.cnn.com/2006/09/20/news/companies/gardner-denver.fortune/index.htm>. Descargado: 05/05/2010
- Free lance Colombia (2009)  
URL: [http://www.freelancecolombia.com/articulos/mercadeo-analisis\\_de\\_mercado.php](http://www.freelancecolombia.com/articulos/mercadeo-analisis_de_mercado.php). Descargado 02/12/2010 Descargado: 15/05/2010
- Fedexport, Federación Ecuatoriana de Exportadores  
URL: <http://www.fedexpor.com/contenido> Descargado: 28/05/2010
- Guaranda Mendoza, Wilton, Fundación Regional de Asesoría en Derechos Humanos, Coordinador Jurídico INREDH,  
URL: <http://www.inredh.org/i> Descargado: 21/07/2010
- Historia Petrolera Ecuatoriana, Industria de la Perforación Unida por la Seguridad LADS  
URL: <http://www.latdrillingsafety.org/lads/newsdetail.asp?id=206&idcompany=8> Descargado: 10/07/2010
- Koch, Tovar, J (2006), Manual del empresario exitoso.  
URL: <http://www.eumed.net/libros/2006c/210/>. Descargado: 08/12/2009
- Lucero Villareal, Luis Esteban, 1997, Caso 17 , La Industria del Petróleo en Ecuador, Sistema de Oleoducto TransEcuatoriano, Universidad de Chile Ing. Industrial
- Mipro, Ministerio de Industrias y Productividad.  
URL: <http://www.micip.gov.ec/index>. Descargado: 26/06/2010

- Pablo Caicedo, Ecuador Inmediato, Ecuador tendrá producción petrolera hasta el 2043

URL: [http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/ecuador\\_tendra\\_produccion\\_petrolera\\_hasta\\_el\\_2043\\_segun\\_Petroecuador--120875](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_tendra_produccion_petrolera_hasta_el_2043_segun_Petroecuador--120875) Descargado: 25/06/2010

- Plan de negocios, (2009 Plan de negocios para importaciones.

URL: <http://www.scribd.com>. Descargado: 11/11/2009

- Teoría del consumidor (2008), Quita Unidad

URL: <http://www.angelfire.com>. Descargado: 28/11/2009

## ANEXOS

### Anexo N 1: Información de Estadística de Perforación 2009

#### INFORME EJECUTIVO DE LA ESTADÍSTICA HIDROCARBURIFERA 2009 PERFORACIÓN

En este año se perforaron 151 pozos, 138 de Desarrollo, 4 Exploratorios y 9 de Avanzada. Comparada esta actividad con la realizada en el año 2008, en la que se perforaron 123 pozos, se observa que se ha incrementado el número de pozos en alrededor de 28.

Petroecuador, a través de Petroproducción perforó 59 pozos y en igual número Petroamazonas que en conjunto representan el 78.14% de esta actividad. Las Compañías Privadas perforaron 33 pozos, destacándose Andes Petroleum con 17 pozos que equivale al 11.26%; Petrooriental con 8 pozos que equivale a 5.30%, y los 8 pozos restantes del resto de empresas que operan en el país, alcanzaron el 5.30%.

Fuente: Petroproduccion/Planificación, 2010

## Anexo N 2: Cronograma de Negociación

QUITO - Las negociaciones para cambiar el tipo de contrato que unen a empresas petroleras internacionales con Ecuador, se iniciarán el miércoles, cuando los representantes del estado tienen previsto reunirse con delegados de la española Repsol-Ypf, se informó oficialmente.

La agencia oficial de noticias Andes, señaló el martes que de acuerdo "con el cronograma establecido por el ministerio de Recursos Naturales no Renovables, este miércoles arrancan oficialmente las reuniones con las compañías petroleras, para la renegociación de los nuevos contratos".

Precisó que Repsol-YPF "es la primera en ser convocada... a la reunión asistirá el gerente (de Repsol), Sergio Affronti, y un equipo negociador".

Luego de Repsol irán "Sipac y le seguirán Andes Petroleum, Petroriental (ambas chinas); en un tercer grupo están Petrobras (brasileña) y Agip (italiana); en cuarto lugar, las empresas que operan en campos marginales" y otras empresas.

El Gobierno busca que "las compañías acepten una rentabilidad de entre el 18% y el 22% para las compañías que exploten campos nuevos, y de entre el 15% y el 18% para los campos actualmente en producción", añadió el documento.

La fecha límite para renegociar esos contratos vence el 23 de noviembre para las compañías grandes y el 23 de enero del 2011 para empresas pequeñas.

La nueva ley de hidrocarburos, vigente desde finales de julio, cambió el contrato de participación, en el cual el petróleo se repartía entre el estado y las empresas, por un contrato de prestación de servicios en que el gobierno le pagará a las empresas una tarifa por la extracción del petróleo Ecuatoriano.

Fuente: Dirección Nacional De Hidrocarburos,2010

**Anexo N°3: Productos que cobran ICE y su Tarifa.**

GRUPO I	TARIFA
Cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco (abarcan los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascados o utilizados como rapé)	150%
Cerveza	30%
Bebidas gaseosas	10%
Alcohol y productos alcohólicos distintos a la cerveza	40%
Perfumes y aguas de tocador	20%
Videojuegos	35%
Armas de fuego, armas deportivas y municiones, excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública	300%
Focos incandescentes excepto aquellos utilizados como insumos automotrices	100%

Fuente: Servicios de Rentas Internas, 2010