

>> **Ecuador: El cambio de la matriz productiva y los retos por la sustitución de importaciones**

Ecuador >> 02 >> 2014

Las empresas que operan y/o las que quieren invertir en Ecuador tienen un desafío: alinearse a la agenda del Presidente Rafael Correa. Dicha agenda implica algunos retos de construcción conjunta en pro del cambio de la matriz productiva del país que gira en torno a fortalecer la producción local, disminuyendo importaciones tanto de materias primas como de productos terminados. En círculos cercanos al Gobierno se dice que “es el momento de la inversión extranjera” pero a la hora de la verdad las compañías pueden encontrar ciertas dificultades que las está llevando a embarcarse en el tan difundido “cambio de la matriz productiva”.

Las motivaciones del Ejecutivo de Rafael Correa para aspirar a sustituir alrededor de USD 6 mil millones hasta 2017 son varias pero, sobre todo, está el desequilibrio de la balanza comercial: en 2013 (período enero - octubre) las exportaciones alcanzaron los USD 22.764 millones mientras que las importaciones los USD 23.852 millones. Esa realidad, cuyo déficit es de USD 1.088 millones, se escuda ante el discurso oficial de, por una parte, procurar la calidad de los productos que ingresan al país, y, por otra parte, de cambiar la matriz productiva a través de la potenciación de la producción nacional y del fomento a las exportaciones.



Pero las razones quedan de lado cuando el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) está exigiendo a los empresarios a entrar en un proceso de negociación que genere un compromiso de frenar o reducir las importaciones y aportar en la exportación de productos con sello ecuatoriano.

Es así que en diciembre de 2013, las empresas se encontraron con la novedad de que el Comité de Comercio Exterior emitió la resolución N° 116 que introduce nuevas reglas para la importación de alrededor de 250 subpartidas para insumos como alimentos, fósforos, cemento, neumáticos, cerámica, calzado, electrodomésticos... los cuales deben cumplir con parámetros de calidad solicitados por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), constado como requisitos los certificados de “Reconocimiento” y de “Origen”. Pero la sorpresa es que ninguna empresa certificadora de los países de los cuales proceden las mercaderías está avalada por la norma ecuatoriana.

Entonces, aparecen las trabas para la entrada de los productos a Ecuador y, con miras a solucionar problemas a corto plazo, los empresarios han buscado mecanismos de acercamiento al Ejecutivo solicitando, principalmente, tiempo. Y la primera sensación que se ha generado es: ¿por qué el Gobierno no ha consultado a las empresas si están listas para enfrentar este desafío? El Gobierno no ha respondido ni responderá esta inquietud. Lo único que aspira es lograr resultados inmediatos que, a final de año, le permitan decir que Ecuador ha avanzado en millones de dólares en su proceso de industrialización.

Lo que les queda a las empresas, más allá de hacer una propuesta al Ministerio de Industrias y Productividad que encaje tanto con los intereses del Gobierno como con sus objetivos de negocio y con sus posibilidades de inversión/apuesta país, es construir un discurso de negociación y conciliación que parta de un conocimiento profundo de las expectativas actuales y futuras (mediano plazo) del Ejecutivo y que, a punta de trabajo, deje las puertas abiertas para consultas sobre las decisiones venideras en términos de industrias, producción, generación de empleo... Es decir, emplear esta alerta para iniciar una relación que debe ser de mutua construcción.

El aterrizaje de los empresarios hacia la pista de la negociación sobre la actual situación de las importaciones no es fácil. Parecería, incluso, una suerte de subasta en la cual el Gobierno tiene un monto base de negociación que se sustenta en los montos de facturación, en los impuestos declarados, en los empleos generados, en los rubros de producción local versus los rubros de exportación y en el conocimiento de los países

de los cuales proceden los productos que ingresan al país. Del otro lado, los empresarios, sobre todo al inicio, han preferido ser conservadores para entrar en el juego del "tira y afloja".

El Gobierno va logrando su intención como producto de estos tratos. Se enorgullece, por ejemplo, al expresar que McDonald's importará USD 800 mil en productos mientras exportará USD 7 millones en helados ecuatorianos a diversos países. O también al mencionar el caso de Procosméticos, asociación que une a los importadores y productores de cosméticos, que se comprometieron a producir USD 54 millones en Ecuador en 2014 y USD 64 millones en 2015. Adicional a esto, Avon, Yanbal, Quala y Belcorp asumieron la responsabilidad utilizar el 100% de alcohol ecuatoriano para la fabricación de las fragancias que se elaboren en el país.

Esos son solo dos de los grandes resultados obtenidos por el Gobierno en medio de esta negociación tras la cual las empresas han ganado que los altos funcionarios del Ministerio de Industrias y Productividad levanten el teléfono y hagan una llamada a las autoridades del Servicio de Aduanas del Ecuador (Senae) para desbloquear los cargamentos que permanecían en los puertos y permitir su acceso al mercado de 14 millones de potenciales consumidores ecuatorianos, una cifra que ni de lejos compite con mercados como los de Brasil o México por hablar de América Latina pero que para algunas empresas han resultado despreciable aunque otras analizan la posibilidad de marcharse del país.

La ganancia del Gobierno es inédita y hasta puede resultar insólita. Es que basta dar un "paseo" por las instalaciones del Ministerio de Industrias y Productividad para apreciar las largas filas de decenas de empresarios o sus representantes que han acudido en busca de una negociación favorable por parte del Ejecutivo. No obstante, y trascendiendo al trámite administrativo que este proceso implica, ha surgido la necesidad

"Con todas las medidas que estamos tomando, de sustitución de importaciones, de restricción de importaciones inútiles, creemos que hasta el 2017, esa es la meta, se sustituirán más de 6 mil millones de dólares en importaciones"

Rafael Correa, Presidente de la República

de conocer de cerca al Gobierno y de construir, o al menos tratar de construir, una relación de cercanía y de confianza que procure blindar posibles afectaciones futuras.

Es que lo cierto es que la Resolución N°116 del Comex no será la última de su tipo. Ya hay voces oficiales que manifiestan que a inicios de 2015 el Gobierno pedirá algo más a las empresas y, más que eso, en este mismo año, en caso de que las compañías aspiren a ingresar productos diferentes a los que están enmarcados en los acuerdos que se están firmando en estas semanas, lo más seguro es que para esos nuevos insumos apliquen reglas distintas o se busque negociar acuerdos exclusi-

vos para la nueva mercadería. Aunque estos sean rumores, la necesidad de un acercamiento sólido con el Gobierno es inminente. Prueba de ello es que aunque el Ministro Coordinador de la Producción, Richard Espinosa, y el mismo Presidente de la República, Rafael Correa, han insinuado que, si esta normativa debe ser revisada, lo será, pero luego de ocho semanas de aplicación no hay visos de que el Ejecutivo se echará para atrás.

Pero, por el contrario, del lado de la empresa privada también se ha notado cierta pasividad pues aunque sectores como los de calzado, textiles, cosméticos, cerámicas... han levantado su voz en torno a la afectación que tendrían las empresas con la aplicación de la normativa, las apariciones han sido esporádicas y no han logrado posicionar o evidenciar al 100% en la opinión pública la repercusión sobre las empresas pues la mayor parte del discurso sobre el tema ha sido liderado por el Gobierno y sus diferentes entes de control.

Las oportunidades, entonces, son enormes: mayor proximidad con el Gobierno, mayor generación de opinión y credibilidad desde la empresa privada y construcción de propuestas y de acuerdos permanentes que blinden a las compañías de escenarios emergentes que tienden a ser absolutamente negativos, como en el caso de esta crisis regulatoria sobre importaciones.



>> **Verónica Poveda** es consultora senior en LLORENTE & CUENCA Ecuador, lidera el área de Asuntos Públicos y Comunicación Corporativa. Es Licenciada en Comunicación Social con mención en Periodismo, ámbito en el cual inició su carrera profesional, ligada a la reportería político - legislativa. En LLORENTE & CUENCA ha desarrollado proyectos para organizaciones públicas, privadas y no gubernamentales.

d+i LLORENTE & CUENCA

d+i es el Centro de Ideas, Análisis y Tendencias de LLORENTE & CUENCA.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

d+i es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la comunicación desde un posicionamiento independiente.

d+i es una corriente constante de ideas que adelanta nuevos tiempos de información y gestión empresarial.

Porque la realidad no es blanca o negra existe d+i LLORENTE & CUENCA.

www.dmasillorenteycuenca.com