

Aunque la mayoría de empresarios percibe que la dolarización ha sido provechosa, soplan vientos tendientes a revisar la política arancelaria, una vez que la monetaria ha sido abolida y la política fiscal parecería que va en buen rumbo, al aprobarse la ley sobre el tema.

Pero, ¿por qué ese ventarrón proteccionista? Los empresarios se preguntan

Ecuador consiguió, por su menor desarrollo, un trato preferencial cuando en 1994 se adoptó el AEC (Anexo 2 de la Decisión 370), por el cual puede importar con cinco puntos menos casi mil partidas. Pero en la Declaración de Santa Cruz no se hace referencia a ello y las dudas prosiguen: ¿podrá el país consolidar esa posición preferencial al ponerse en vigencia las decisiones de Santa Cruz?

En 1994 también se estableció una nómina con 0% de arancel para bienes (en especial de capital y materias primas) no producidos en la región. En la Declaración presidencial de enero de este año se autoriza a Ecuador a reducir sus aranceles también para insumos a fin de que ello le permita mantener niveles de competitividad dado su esquema monetario, pero hay una

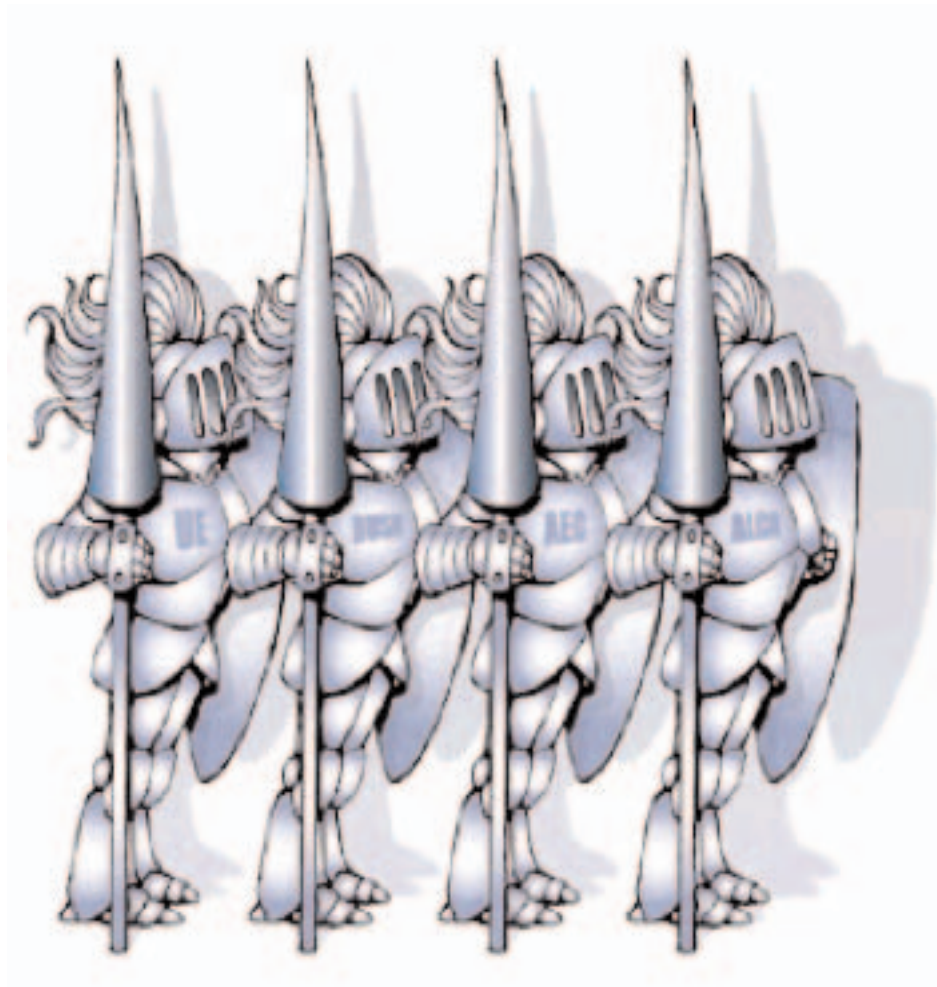
¿Sopla un viento proteccionista?

Por María Sol Yépez

si la empresa ecuatoriana es capaz de competir en un esquema dolarizador, más aún cuando el país está inmerso con sus socios andinos en un Arancel Externo Común (AEC) y estos países tienen una activa política monetaria con un tipo de cambio que puede flotar.

Es también un tema de preocupación la Declaración Presidencial Andina de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) a principios de año, por la que se suprimió el nivel del 15% en el AEC. Según cálculos empresariales, existen 1.235 productos que registran importaciones anuales por el orden de \$ 450 millones que ingresan con esa tarifa arancelaria. Y hay quienes piensan que la intención es reducir la protección arancelaria máxima a 10%, dejando el 20% solo para productos extremadamente sensibles.

La pregunta lógica es ¿le conviene al Ecuador profundizar la apertura en estos momentos, cuando ya se acercan las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (Alca) que partirán de los aranceles vigentes?



salvedad: si algún socio andino se siente afectado por esta decisión, se le permite aplicar 'requisitos de origen' o 'derechos compensatorios'.

Las preocupaciones también tienen que ver con un contexto más amplio: la competitividad de la industria nacional en el entorno comunitario y mundial; la estructura de las empresas; la inversión en innovación tecnológica; la gestión macroeconómica y un sinnúmero de elementos que actores de la empresa privada, funcionarios de Colombia, consultores empresariales y de la Fundación de Ciencia y Tecnología (Fundacyt) tratan de explicar a continuación.

En el ámbito público

Al parecer, al menos en los discursos, el Gobierno comparte estas preocupaciones. En la presentación de la Agenda para la Reactivación Económica, el 16 de abril pasado, el ministro

de Economía **Carlos Julio Emanuel** insistió en que el desarrollo en los próximos años requiere competitividad y productividad para enfrentar los retos de la economía global y vencer la falta de eficiencia. Citó, como medidas previstas, la simplificación de tributos y de trámites para la constitución de compañías, la reducción de aranceles y de las tasas de interés.

Pero los aires proteccionistas no solo soplan en las regiones andinas, también vienen, y con fuerza, del norte. Ya sorprendió al mundo la decisión del Presidente de los Estados Unidos, **George W. Bush**, de elevar los aranceles para la importación de acero a ese país, en una clara actitud proteccionista. Y como respuesta, el Comisario de Comercio de la Unión Europea, **Pascal Lamy**, ha amenazado con aplicar sanciones comerciales por \$ 300 millones dentro de dos meses a productos estadounidenses para presionar a Bush a abandonar sus aranceles proteccionistas.

El riesgo de que la producción de acero del Asia y de Europa Oriental que se dirigía hacia EE.UU. ahora lo haga hacia países como México, Venezuela, Colombia, Chile o Tailandia ha provocado que sus gobiernos tomen medidas para defender su industria nacional.

Una posición contraria tiene la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (Ocde), que calcula que las naciones que son relativamente abiertas al comercio crecen aproximadamente dos veces más rápido que las que son relativamente cerradas. Es justamente una de las banderas de batalla de la globalización, como señalaba el artículo "Siete mentiras que nos hacen odiar la globalización" publicado en FOREIGN POLICY (revista que circula con GESTIÓN; el artículo en referencia apareció en la edición N° 94, correspondiente a abril de 2002).

Sí hay que revisar la política arancelaria

Mientras unos sectores buscan

protecciones, otros las liberaciones. El 19 de abril, las empresas exportadoras de flores demandaron al Gobierno la apertura del mercado aeronáutico a la competencia. **Hernán Chiriboga**, presidente de Expoflores, asevera que transportar flores por vía aérea les representa un costo diario de \$ 315.000 (\$ 1,25 por kilo), mientras que existe una oferta de una aerolínea norteamericana de cobrar \$ 0,95 dólares por cada kilo, que significaría un ahorro diario de \$75.600.

Foto: Rodrigo Bernaldi.

José Antonio Cobo,
abogado asesor de empresas
de comercio exterior.

En cambio, para **José Antonio Cobo**, abogado asesor de empresas en temas de comercio exterior,

la pregunta clave es si la dolarización es un modelo sustentable. Y para aclararlo, hay que ver las experiencias ajenas (como la de Argentina), pero no para dar marcha atrás sino para no cometer los mismos errores. Señala que Argentina, a la par de la convertibilidad, adoptó un modelo liberal que en lo comercial desmanteló todo sistema de protección e incentivos a su producción nacional. La caída del modelo responde en parte también al debilitamiento total de su aparato productivo.

Lo importante, expresa, es que hay que adoptar medidas para asegurar que el aparato industrial pueda competir en dolarización; mientras tanto, urge un proceso que permita "administrar la apertura", implantando mecanismos permitidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Comunidad Andina de Naciones. Para Cobo es necesaria la aplicación de medidas de protección transitorias y selectivas, mediante la adopción de salvaguardias cuantitativas (cuotas) y arancelarias, *antidumpings* y barreras técnicas para evitar la quiebra de importantes industrias.

Añade que para asegurar la competitividad, una opción válida, pese a que pueda significar un sacrificio fiscal, es determinar un arancel cero para la importación de materias primas, insumos y bienes de capital. Todas estas medidas deben ir acompañadas

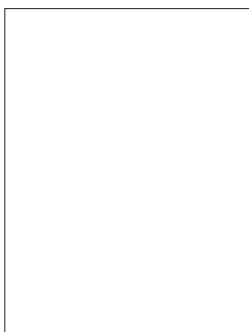


Ilustración: Adn Montalvo.

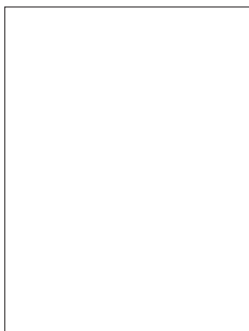
por otras que hagan sustentable la dolarización, como el crédito a la exportación, el seguro de crédito a la exportación, mecanismos que impidan 'exportar impuestos' (como el *drawback* y depósitos industriales), y un efectivo sistema de promoción.

Para **Luis Maldonado Lince**, representante de la industria Schullo y ex presidente de la Federación de Exportadores (Fedexport), las empresas constatan diariamente la pérdida de competitividad, aún siendo eficientes.

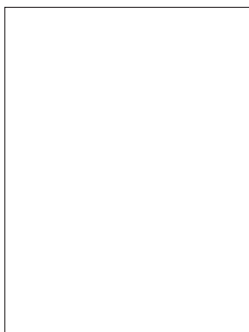
Asevera que el aparato productivo está expuesto en demasía a los embates del exterior y será necesario recurrir a los techos máximos de protección efectiva que permiten los acuerdos con la OMC, complementándolos con una política fiscal anticíclica, una política crediticia que permita conducir a las tasas de interés activas a los niveles internacionales, es decir de un 7% como máximo, y obtener préstamos a mediano y largo



Luis Maldonado Lince, representante de Schullo.



Pedro Kohn, representante de Conduit.



Rafael Arcuri, presidente ejecutivo de Parmalat.

plazo de los organismos multilaterales destinados a la compra de los bienes ecuatorianos.

"Si no hay un milagro, el esquema dolarizador está liquidado", sentencia Maldonado, cuando expone cifras de lo que considera la demostración de la profunda recesión de la economía ecuatoriana: las exportaciones no petroleras en 1997 sumaron \$ 3.707 millones, mientras que en el 2001 alcanzaron solo \$ 2.694 millones, un 27,3% menos. Y entre enero y febrero del 2002 se exportaron \$407 millones, que significa un 19% menos que lo vendido en 1999 (año previo a la dolarización), cuando alcanzaron los \$502 millones.

Señala que los costos se han incrementado en más del doble en los dos últimos años, mientras que los salarios se han reducido a menos de la mitad de su equivalente al año previo de la dolarización.

Vaticina que dada la tendencia de alza de precios de la economía ecuatoriana cualquier programa de aumento de competitividad es totalmente inviable, y no solo por el abismo tecnoló-

gico sino también por los regímenes monetarios dinámicos que poseen los demás países.

Pedro Kohn, representante de Conduit y ex presidente de la Corporación Financiera Nacional (CFN), participó al igual que Maldonado en el panel sobre "Comercio exterior en dolarización" organizado por la Cámara de Comercio de Quito. Kohn señala que su empresa importa el 100% de la materia prima y logra exportar el 30% de su producción a más de 20 países.

Kohn hizo un recuento de por lo menos ocho impedimentos para que las exportaciones ecuatorianas fluyan, entre ellos: los altos fletes terrestres internos, la demora en el dragado del Puerto de Guayaquil, la obligación de justificar las divisas ante el Banco Central, la falta de acuerdos bilaterales con otros países y la ausencia de crédito a tasas de interés competitivas. Pero señala que sobre todos ellos están dos trabas que complican todo lo que intenta el sector exportador: la inflación y la especulación, que encarecen permanentemente la materia prima nacional. Considera, por lo tanto, imperioso proteger la producción nacional, que genera empleo y evita que los ecuatorianos emigren.

Rafael Arcuri, presidente ejecutivo de la industria láctea Parmalat, aunque advierte que no es economista y no podría dar las recetas adecuadas, señala que el Gobierno debe ser flexible en la política arancelaria del país. De tal forma que cuando los precios internos sean muy altos libere las importaciones, y las impida cuando provoque daños a la producción nacional y al empleo.

Lo que está claro para Arcuri es que la competencia está presente y lo estará aún más con el Alca, por lo que los empresarios habrán de producir con más eficiencia, mejorando los procesos, los métodos y la calidad.

Parmalat, con cinco años de presencia en el país y a punto de inaugurar una segunda planta, utiliza más del 90% de insumos nacionales. Empero, no exporta "porque, infelizmente, Ecuador se tornó un país caro y en la línea de nuestros productos no hay có-

Foto: Rodrigo Buendía.

Foto: Rodrigo Buendía.

Foto: Rodrigo Buendía.



mo hacerlo”. Arcuri pone algunos ejemplos: el precio promedio del litro de leche en hacienda es en Ecuador de 28 centavos, mientras que en Argentina está en siete centavos y en Uruguay en nueve, en Brasil está en 12 y en Colombia en 22. Definitivamente, dice, el consumidor ecuatoriano paga un producto más caro que en el exterior. “La materia prima es cara, por falta de competencia o productividad, no lo sé con certeza”, cavila el empresario y explica que la suya por ser una empresa que elabora productos muy perecibles no se enfrenta a la competencia de productos importados.

Arcuri reconoce que la dolarización favoreció la estabilidad y, por lo tanto, la planificación, aunque actualmente se cierne la incertidumbre por las próximas elecciones. Lo que sí está claro es que con la dolarización no se puede corregir los problemas internos con aumentos de precios. Ahora hay que hacerlo mejorando la productividad, bajando internamente los costos, siendo eficiente en la producción.

Por su parte, **Carlos Palacios**, vicepresidente de Comercio Exterior de la Cámara de Industriales del Guayas, es tajante al afirmar que, al ser un país dolarizado, Ecuador debiera ser liberado de las disciplinas del AEC, de modo de poder aplicar una política arancelaria compatible con su esquema monetario. Explica que toda devaluación, grande o pequeña, repentina o gradual, de nuestros socios comerciales, andinos o no, nos pone en desventaja, particularmente cuando el impacto inflacionario en esos países, derivado de la devaluación, es inferior a la devaluación misma, como ocurre en el caso de Chile.

Palacios ve grandes amenazas para el país. “Puede llegar un momento en que ni con todas las mejoras de productividad ni con la mejor política monetaria, podamos competir, en cuyo caso deberemos definir y aplicar políticas arancelaria y de integración enteramente diferentes: una política arancelaria independiente y una política de integración basada en principios de selectividad y de equidad. Pero no hay que esperar a que el aparato productivo es-

té desmantelado para tomar estas decisiones. Debemos hacerlo a tiempo”.

Para el industrial es imprescindible delinear una política económica volcada a la producción y al empleo, creando las condiciones —externas a las empresas— que influyen en su competitividad. Pero si esto no es suficiente, sentencia, hay que reconsiderar nuestras políticas arancelaria y de integración comercial.

Colombia se opone a que Ecuador abandone el AEC

Gabriel Martínez, consejero económico de la Embajada de Colombia en Quito, recomienda que al momento de evaluar los resultados de la integración comercial andina se examine hasta qué punto estos han sido matizados, contrarrestados o neutralizados por desarreglos macroeconómicos internos de cada país. Recuerda que hay que tomar en cuenta que Ecuador tiene un tratamiento especial en casi mil partidas (Anexo 2 del AEC), para las cuales puede mantener un arancel de cinco puntos de diferencia.

El funcionario deja margen al análisis sobre si al establecer la zona de libre comercio y el AEC se respondió más a las presiones de apertura de las economías que al objetivo de afianzar la integración. Acepta que incluso podría haberse excedido en la apertura. Es más, habría que pensar si hoy soplan los mismos vientos con la corriente de la globalización mundial.

Pero sobre todo, se atreve a señalar Martínez, hay que deliberar sobre la sostenibilidad del esquema dolarizador, porque

existen quienes piensan que se está en la vía correcta y otros que están preocupados especialmente por el déficit comercial y la alta inflación. Reconoce, sin embargo, que la dolarización aleja cualquier riesgo de que Ecuador, por simple mecanismo de devaluación, afecte las condiciones de intercambio comercial.

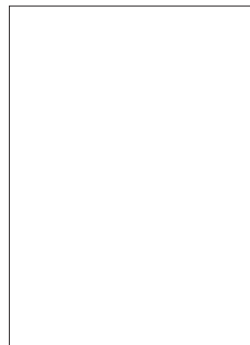
Y hay otras preguntas que Martínez deja planteadas: ¿será capaz la industria ecuatoriana de sobrevivir en un mercado pequeño como el ecuatoriano, dejando a un lado el andino?,

¿qué pasará con la inflación si se implantan mayores protecciones a la industria nacional? y ¿cuáles serían las consecuencias para la economía a nivel general y también para el consumidor?

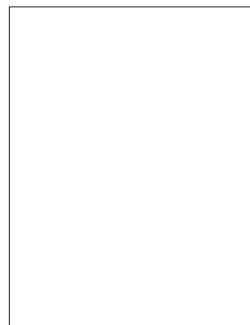
Pero lo cierto es que el comercio intrarregional se ha dinamizado con cifras contundentes, afirma el diplomático, que considera que el debate será más provechoso si se tiene presente que la integración no es para competir sino para actuar de común acuerdo frente a terceros mercados.

En función de los nuevos patrones del desarrollo tecnológico se podría redefinir la integración, dejando a un lado el regateo del mercado de productos simples, asimilando nuevos patrones de producción más tecnificados donde están los sectores más dinámicos de la economía mundial.

La ministra de Comercio Exterior de Colombia, **Ángela María Orozco**, es mucho más radical en su planteamiento y señala que si un país basa toda su estrategia interna en promover su competitividad, el tipo de cambio será una variable más en el comercio



Carlos Palacios, vicepresidente de Comercio Exterior de la Cámara de Industria del Guayas.



Gabriel Martínez, consejero económico de la Embajada de Colombia.



Ángela María Orozco, Ministra de Comercio Exterior de Colombia.

Foto: Ricardo Bohórquez.

Foto: Rodrigo Buendía.

pero no la fundamental. “Devaluar o no, por lo menos en Colombia, no es importante”, dice. Y como prueba indica que en su país se eliminó la banda, hay una flotación libre y el peso más bien se ha revaluado.

Aunque explica que en la Comunidad Andina existe una instancia de coordinación de la política monetaria, no será lo más importante a tomar en cuenta.

Ella es contraria a la idea de que Ecuador abandone el AEC, y apuesta por construir alianzas estratégicas entre Ecuador y Colombia para conquistar terceros mercados, aprovechando las complementariedades de las economías y los conocimientos empresariales. Sobre todo, señala, en la perspectiva de la formación del Alca, en donde habrá que competir entre 34 países.

Orozco fija sus esperanzas en esa integración de mercados, que será –según su parecer– un acuerdo multilateral con reglas jurídicamente estables que generará inversiones. Pone como ejemplo el acuerdo de América del Norte (Nafta), que provocó un flujo de inversiones entre países que aún siendo vecinos no habían llegado a esos niveles por no tener un acuerdo comercial.

Roque Ospina, director del privado Instituto para la Exportación y la Moda de Colombia (Inexmoda), asevera que el crecimiento de un 44% de las exportaciones de textiles hacia Ecuador entre el 2000 y 2001 no obedece a la dolarización sino, según él, a la productividad y competitividad, al cumplimiento en las entregas y la calidad de la producción colombiana. Es más, piensa que la dolarización ha afectado a Colombia con una revalorización del peso frente al dólar, una tendencia que se ha acentuado en este año y que ha encarecido las ventas colombianas al exterior.

Ospina también cree inconveniente que Ecuador pida una exoneración del AEC, porque las perforaciones del arancel serían nefastas para la credibilidad y confianza multilaterales y especialmente bilaterales.

Claudia Turbay, presidenta de Proexport de Bogotá, estima inadecuado el temor de los empresarios ecuatorianos a la competencia internacional y aconseja una amplitud mental más que comercial. Eso implica, dice, comprender que los competidores nacionales deben trabajar en conjunto cuando la lucha es en el entorno internacional; establecer una política de precios; entender que quien no esté en un proceso de innovación tecnológica permanente sale del mercado por selección natural; asimilar correctamente las reglas de juego; estar dispuesto a la negociación, al diálogo y a aprender constantemente, que la capacitación no solo es para los mandos medios sino también para los dueños de las empresas. Hay que consolidarse para tener una capacidad de negociación apropiada, e insiste que solo cuando hay organización existe capacidad de respuesta.

Ella es optimista sobre la situación económica de Ecuador, asevera que el país vive una época espectacular por su relación con el petróleo que le permitirá desarrollar planes audaces para tomar una ventaja en el contexto internacional y que no habrá una situación de crisis en dos ó tres años. “Ecuador está en una condición en que puede manejar perfectamente la situación aun cuando sea compleja”.

Académicos dicen que protección no debe ser abusiva

Alfonso Troya, coordinador del área de Gestión Empresarial de la Universidad Andina Simón Bolívar, no considera inapropiada la protección siempre y cuando esta no sea abusiva, esté dirigida a las prioridades

nacionales y no responda únicamente a las presiones de los grupos de poder.

En Ecuador existen empresas ineficientes como producto de una protección irracional y hay otras que sí han estado acostumbradas a la competencia. Por ejemplo, señala, uno de los resultados de estas políticas proteccionistas han sido las empresas ensambladoras de autos y de la línea blanca (electrodomésticos), dirigidas hacia un mayor mercado y no a pequeñas economías como la ecuatoriana que hacen que la subsistencia empresarial sea muy compleja.

El catedrático advierte que la cultura administrativa en el país se ha generado en los últimos 30 años, pero hay un rezago en entender la influencia de las políticas económicas en sus actividades, por ejemplo cómo les afecta la dolarización, la liberalización de los mercados, la inflación.

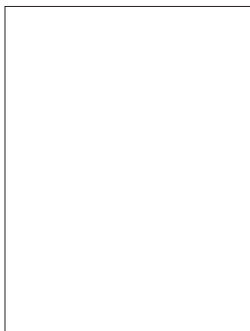
Junto con ello está la estructura familiar de las empresas, que las condena a no crecer cuando sus recursos son insuficientes en un mercado cada vez más abierto. “Hay una contraposición entre el interés familiar y el social, una falta de perspectiva. El empresariado debe tener claro que lo suyo es una profesión, de corto, mediano y largo plazo y en esa perspectiva tener confianza en sus capacidades y en la de sus colaboradores”.

Habría que entender la eficiencia como la obtención de rentabilidad en una empresa, que significa cumplir con su objetivo social, garantizando su permanencia en el mercado y proveer productos de calidad. Pero, es muy fácil ser ineficiente si se elimina la competencia interna y externa, advierte.

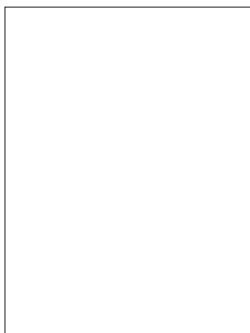
El país debe examinar sus prioridades, una actitud que no se la ha tomado por las presiones políticas. Entre los sectores que deberían ser prioritarios están la agroindustria (considerando la variedad climática y de bienes que se pueden producir durante todo el año) y el turismo (con gran diversidad de pisos ecológicos, fauna y flora).

Consultoras advierten dificultades en todos los sectores

Alberto Ávila, gerente de soluciones de Deloitte & Touche, expresa que



Alfonso Troya, coordinador del área de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar.



Alberto Ávila, gerente de soluciones de Deloitte & Touche.

Foto: Rodrigo Buendía.

Foto: Rodrigo Buendía.

Cifras desalentadoras sobre innovación tecnológica

Las tendencias en este campo son bastante desalentadoras, la poca importancia real que da el sector productivo a la investigación y a la innovación tecnológica en el Ecuador se desprende claramente de la encuesta aplicada a finales del 2001 por la Fundación para la Ciencia y Tecnología (Fundacyt) a 276 grandes empresas del Ecuador.

Bernardo Creamer Guillén, coordinador de proyectos de Fundacyt, señala que el universo de la encuesta fue de 600 empresas, pero únicamente 276 contestaron, lo que ya es decididamente escaso interés del empresariado sobre el tema. Con todo, la muestra resultante, tomada en Guayas, Pichincha, El Oro, Azuay, Manabí y Tungurahua, es considerada representativa.

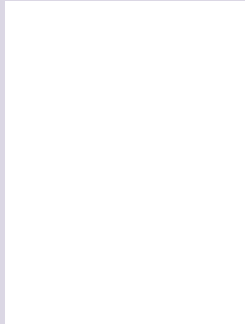
Creamer interpreta que la dirección de la innovación tecnológica demuestra un claro sesgo exportador en la economía ecuatoriana. Por ejemplo, 26% de las empresas piensa que es necesaria la innovación tecnológica en procesos de producción para mejorar la competitividad y dentro de ello especialmente en mejorar la calidad (32%), aumentar la productividad (28%) y reducir los costos (25%). Mientras tanto, dan menor importancia a la innovación tecnológica para la organización y administración (17%), diseño de productos (16%), información y comunicación (16%).

Con respecto a la competitividad, 78% cree que su posición es firme en el mercado interno, mientras que solo 42% considera que lo es en el entorno internacional. Este resultado, explica Creamer, se liga con la búsqueda de mejorar la calidad con un sesgo exportador.

Pero, lo curioso es que, cuando se relaciona estos resultados con los criterios sobre los mayores problemas en cuanto a maquinaria y equipo, 24% piensa que están subutilizados, 23% considera que tiene poca capacidad de producción y 18% que aquellos son obsoletos. Y se hace poco por resolver estos problemas.

Al ser consultados sobre cuáles son los aspectos clave para mejorar su producción y productividad, la respuesta mayoritaria fue el costo de las materias primas (21%). Generalmente, esto se explica porque somos un país prioritariamente agrícola. Los siguientes factores tienen menos importancia para los empresarios: tiempo de los procesos productivos (16%); reducción en el desperdicio de materia prima (14%); precios de la maquinaria (11%), sustitución de insumos importados por nacionales (6%).

El diagnóstico realizado es que hay poca cultura empresarial de innovación, y a pesar de que en las empresas hay muchas



*Bernardo Creamer Guillén,
coordinador de proyectos
de Fundacyt.*



Foto: Rodrigo Buendía

personas creativas, no son necesariamente los empresarios ni quienes toman las decisiones, dice el entrevistado.

Pero Creamer reconoce que, con la dolarización y la formación próxima del Alca, se observa un cambio en la actitud empresarial por buscar mayor especialización, por el control de calidad, por la búsqueda de nuevas variedades de productos. Y espera que este entorno distinto haga reflexionar a los empresarios en la urgencia de la innovación tecnológica acompañada con el conocimiento estratégico del mercado, la reducción de la "tramitología", la situación económica general y la unión de empresas, entre otros factores.

Según el sondeo, 58% de los encuestados conocen de mejoras tecnológicas con respecto a las que utilizan actualmente, sin embargo, 46% no ha mejorado su tecnología a pesar de poder obtenerla, debido a que su proceso productivo actual no demanda cambios sustanciales, probablemente porque su nicho de mercado es nacional y no requiere de mayor tecnología e innovación. Claro que 88% de las empresas bien informadas no puede acceder a nueva tecnología por falta de recursos económicos. Es lamentable que 37% de las empresas ni siquiera conoce que en su área existen nuevas tecnologías.

Por otra parte, el divorcio con las universidades y centros de investigación es evidente. La encuesta reflejó que las empresas

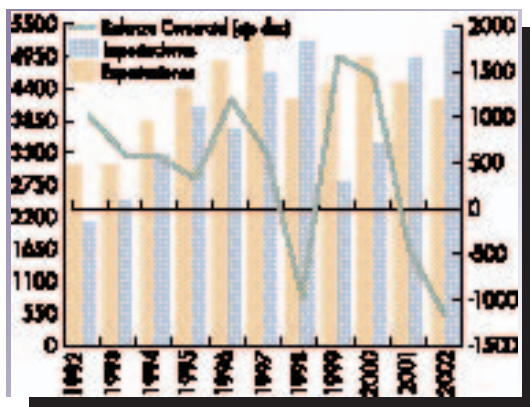
adquieren información tecnológica básicamente de revistas especializadas (23%), ferias o exposiciones (23%), Internet (21%), expertos (19%) y seminarios (11%). Apenas 24% de las empresas conoce de la existencia de centros de investigación en las universidades, mientras que 72%, casi las tres cuartas partes, asegura un total desconocimiento. A su vez, solo 13% de empresas ha recibido asistencia de centros de investigación nacional.

Aún más, únicamente 27% de empresas dispone de alguna unidad de investigación y desarrollo, mientras que 71% no lo tiene. El 60% de las empresas invirtió en investigación y desarrollo entre cero y 5% del presupuesto del 2000 y 28% no lo hizo en porcentaje alguno.

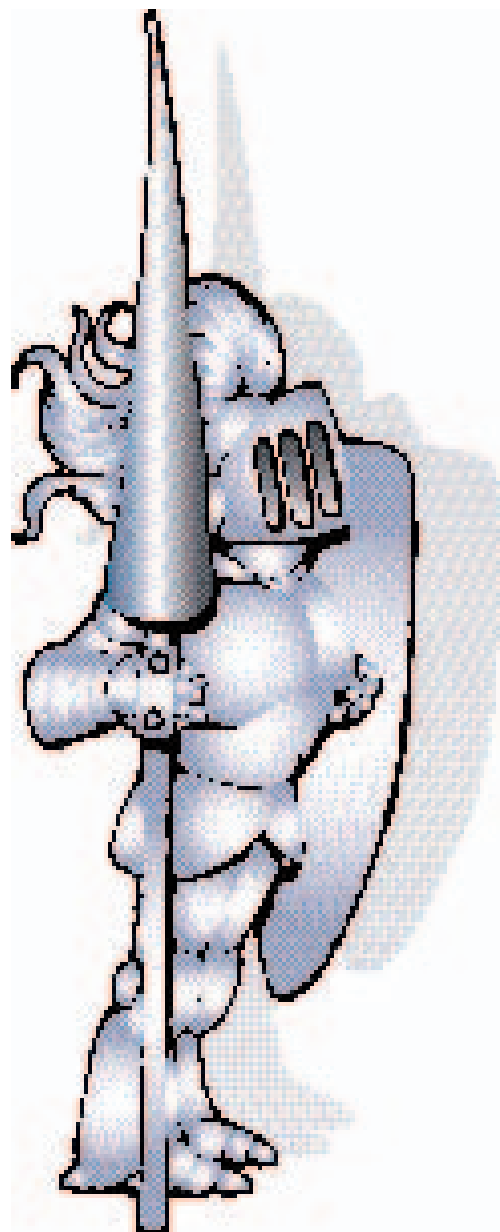
Los datos parecen ser corroborados por el Centro de Estudios y Análisis (CEA) de la Cámara de Comercio, que reconoce que a pesar de que Ecuador ha desarrollado ventajas comparativas frente a otros países, no se ha logrado establecer de una cultura competitiva a través del desarrollo de la tecnología, investigación y creatividad.

El desplome comercial (en millones U\$)

Gráfico 1



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín Estadístico # 1798 y MULTIPLICA.



Ecuador vivirá dificultades por la migración en los próximos cinco años porque la que abandona el país es la mano de obra productiva que genera un valor agregado (obreros especializados, electricistas, soldadores, etc.) y se quedan profesionales (como abogados, médicos, etc.) para los cuales la economía no es capaz de producir los suficientes empleos o campos de trabajo remunerativos. Esto también distorsionará los salarios y redundará en mayores costos de producción.

“En los últimos dos años hemos visto empresas perdedoras que no han hecho cambios en su estructura y procesos ni en las estrategias que les proporcionen ventajas competitivas en el mercado. Para mencionar un dato: solo 100 empresas tienen certificado ISO 9000, las cuales se basan en criterios de excelencia practicados en el entorno internacional”.

Por lo tanto, manifiesta, es necesario trabajar en tres temas importantes: mayor capacidad de las empresas para retener a sus empleados (y no solo con beneficios monetarios sino con capacitación e involucrarlos en el quehacer de la empresa); segundo, reducir las tasas de interés y redirigir el crédito hacia la producción y no como hasta ahora solo al consumo; y tercero, la competitividad.

Las empresas que han trabajado internamente por ser competitivas lo han logrado y ampliado su mercado interno, asegura. “Pero en los últimos dos años hemos visto empresas perdedoras que no han hecho cambios en su estructura y procesos ni en las estrategias que les proporcionen ventajas competitivas en el mercado. Para mencionar un dato: solo 100 empresas tienen certificado ISO 9000, las cuales se basan en criterios de excelencia practicados en el entorno internacional”. Sin embargo, se observa que ahora hay empresas que analizan cuáles son sus metas para los próximos años y qué tipo de cambios deben realizar. Ahora buscan ser más eficientes (el mejor uso de recursos) y eficaces (la consecución de los objetivos) y para ello acuden a reingenierías. De ahí que también se busca una estructura de procesos (que involucra las funciones con los objetivos a conquistar).

Por lo señalado, vaticina Ávila, el país vivirá un proceso de fusiones o al menos de alianzas estratégicas, especialmente en el sector exportador agrícola, en textiles, y en el nivel de micro y medianas empresas, para crecer y poder competir.

En cierto sentido, Ecuador está despertando sobre el tema de la competitividad y hay muchos empresarios que están creando una cultura al respecto a todo nivel. Menciona entre ellos al sector agrícola que busca eliminar los obstáculos internos y externos; otros sectores son los de servicios y de tecnología.

Pero no hay que subestimar que la mayoría de sectores está en dificultades. Basta observar la balanza comercial negativa del país, lo que a su vez redundará en que la competitividad interna se vea cada vez más complicada. El problema es que con dolarización el tiempo es muy corto para alcanzarla (Gráfico 1). ■