

La inversión llega a quienes la buscan

< POR LEISA SÁNCHEZ >

Más de \$ 100.000 millones captó América Latina en 2007 en Inversión Extranjera Directa (IED), gracias al interés de empresas transnacionales por nuevos mercados, frente al crecimiento de la demanda de bienes y servicios, y por la búsqueda de recursos naturales.

“El nivel sin precedentes de IED que recibió América Latina y el Caribe en 2007 —\$ 105.900 millones— es motivo de optimismo”, señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), al compararlo con el récord anterior, registrado en 1999, con \$ 89.000 millones.

Sin embargo, el Ecuador, con \$179 millones, se ubicó en 2007 en los últimos puestos entre los receptores de inversión, lista que lidera Brasil con \$ 34.803 millones, seguido por México con \$ 23.230 millones, Chile con \$ 14.457 millones y Colombia con \$ 9.028 millones.

Expertos estiman que el Ecuador no ha hecho un trabajo sistemático y “duro” para atraer la inversión extranjera. Por eso, se incentiva un enfoque territorial y un aprendizaje de “venta país” en el que se aprovechen oportunidades comerciales específicas.



Ilustración: Mary Frances King.

La inversión que ingresó a la región —aclara el organismo regional en su informe del año pasado— “no está vinculada a privatizaciones”. A escala global, Latinoamérica fue la región donde más aumentaron las corrientes de IED en términos porcentuales (46%, en comparación con un incremento mundial de 36%).

Así, añade el documento, “la región recuperó algo del terreno perdido en

cuanto a su participación en las corrientes mundiales de inversión, que había descendido en los últimos tres años”, pero también le quedan desafíos por delante como “mejorar la calidad de las corrientes de inversión y aprovechar los beneficios de la IED para el desarrollo local”.

¿Y el Ecuador qué?

Ese contexto atañe particularmente al Ecuador, donde no hay flujos



Fotos: Santiago Rosero.

Santiago Sedaca asegura que el Ecuador debe "ir a buscar a los inversionistas" y convencerles de las oportunidades comerciales y de las ventajas de invertir en el país.

significativos e, incluso, la IED del año pasado fue 34% menor a la de 2006, cuando se registraron \$ 271 millones, según la Cepal. Para superar este clima adverso, hay iniciativas en marcha que tienen como premisa un cambio radical en la forma en que se ha venido promoviendo el potencial del país.

Aunque los aspectos de institucionalidad, estabilidad económica y riesgo país son factores que inciden en atraer la atención de los inversionistas extranjeros, se considera que el problema fundamental es que "no se ha ido a buscar al inversionista".

"Se habla mucho de que no ha habido grandes inversiones y que incluso han decaído en los dos últimos años, y es un tema que da lástima, porque en el resto de Latinoamérica y en el mundo, la IED se ha disparado increíblemente en los últimos años", manifiesta **Santiago Sedaca**, director del proyecto Red Productiva.

La inversión va a los países que la van a buscar, recalca Sedaca, quien describe el proceso como "ir a buscar a los inversionistas, hacer presentaciones de las oportunidades comerciales cara a cara, tratar de enamorarlos para que visiten el país y una vez aquí darles toda la información comparativa del porqué resulta interesante invertir".

Las posibilidades son muchas y los expertos insisten en no mencionar las tradicionales áreas de petróleo y minería, sino enfocar el objetivo en turismo, agroindustria, silvicultura, pesca y sus derivados, biocombustibles, ingeniería y consultoría, flores, *software* y madera.

¿Qué buscan los inversionistas? El consultor boliviano en atracción de inversiones y desarrollo económico, **Jorge Gottret**, explica que por lo general prima el acceso a mercados y aspectos relevantes como la reducción de los costos de producción, ya sea por factores que permitan disminuir y hacer más competitivas a las empresas, por ejemplo, la mano de obra y el acceso a electricidad, telecomunicaciones e infraestructura, o por el acceso a recursos naturales.

Son sectores, dice Gottret, generadores de empleo, traen valor agregado y tecnologías nuevas no solo de punta, sino también capacidad de gestión y administrativa.

En busca de la inversión

Cada país tiene sus propias ventajas y el Ecuador no es la excepción, pues sus oportunidades son infinitas. Justamente ése es el punto débil que el país debe trabajar para fortalecer, saliendo a difundir y a buscar al inversionista, coincide Gottret, quien fue director de



Jorge Gottret destaca a la inversión extranjera como una vía generadora de empleo, de valor agregado y de introducción de tecnologías de punta.

RECUADRO 1

RED PRODUCTIVA

El proyecto Red Productiva es un programa de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) que se inició en mayo de 2007 para apoyar iniciativas en materia de productividad y comercio, generación de empleo y mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Se busca la integración de una red de actores nacionales para mejorar las capacidades productivas y competitivas del Ecuador, fomentar el ambiente comercial con énfasis en la pequeña y mediana empresa y apoyar a productores con interés y habilidad de participar en mercados competitivos.

En el aspecto productivo, se trabaja en cadenas productivas y apoyo a 12 proyectos de desarrollo de pequeños productores con empresas ancla (empresas líderes), a través de una cooperación estratégica. "Había una relación poco productiva entre grandes y pequeñas empresas, cuando la realidad mundial es que ambas partes se deben encadenar para poder ser competitivas", señala Santiago Sedaca.

"Estamos tratando de cambiar ese tipo de relación", explica el director del proyecto, al mencionar que los pequeños productores y la empresa ancla deben generar un número de empleos durante el proceso de consultoría.

Por cada \$ 800 de asistencia técnica que brinda Red Productiva, ellos se comprometen a crear un empleo. Según Sedaca, "por cada dólar que aportamos nosotros, a ellos les corresponde otro dólar, pero a lo largo de la ejecución de la asistencia técnica también se invierten hasta \$ 6 u \$ 8 adicionales, porque adquieren equipos".

El proyecto, que culminará en septiembre de 2009, es implementado por el consorcio del Centro Iris de la Universidad de Maryland y Carana Corporation (proveedora de servicios de desarrollo económico global a gobiernos, empresas privadas, individuos y agencias de ayuda internacional).

la Agencia de Promoción de Inversiones de Bolivia.

Gottret cita el caso de su país natal, que logró en los años 90 atraer inversiones a la joyería, un sector desconocido en esa época, y que hoy en día tiene importantes empresas exportadoras en la región andina, con alrededor de \$ 50 y \$ 60 millones de dólares al año y la creación de más de 700 puestos de trabajo.



SE CONSTITUYÓ EL INSTITUTO PROECUADOR, CON UN PRESUPUESTO DE UN MILLÓN DE DÓLARES, PARA LA BÚSQUEDA DE INVERSIONES A LARGO PLAZO.



Red Productiva busca un cambio medular. No se pretende traer a las grandes multinacionales, sino a un nicho de empresas medianas a nivel mundial con interés en ampliar mercados y reducir los costos de producción en sectores con impacto en la economía local como manufacturas, servicios y agroindustria.

Se promueve un enfoque territorial y de participación de los sectores público y privado. Para ello se creó el Comité Ecuatoriano para el Desarrollo Económico y Territorial (Cedet), que aglutina a las Agencias de Desarrollo Económico Territorial (ADET). Por su parte, el gobierno —a través de agencias de desarrollo— impulsará la generación de inversiones y el apoyo subsectorial, así como en el marco de la capacitación de promoción proactiva de inversiones constituyó el Instituto ProEcuador, con un presupuesto de un millón de dólares, para la búsqueda de inversiones a largo plazo en sectores no tradicionales como el agrícola y el forestal.

Otro paso innovador es la creación de las Agencias Regionales de Promoción de Inversiones (APRI), una experiencia nueva para el Ecuador y que ha

RECUADRO 2

LO QUE HAN HECHO OTROS PAÍSES

Entre las iniciativas de promoción de inversiones en la región, están las “que buscan (o tienen como efecto secundario) el desarrollo de mayores atractivos para la inversión extranjera”, y las que “en el marco de una revisión del papel de las empresas transnacionales para el desarrollo de los respectivos países, restringen beneficios o garantías anteriormente aseguradas”. Entre las citadas por Cepal en su informe del año pasado figuran:



Argentina: ProsperAr, un organismo nacional de promoción de inversiones para misiones al exterior y un centro de información y asesoramiento a potenciales inversores; se eliminó la doble indemnización para el despido de trabajadores.



Brasil: Adopción del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) para garantizar un crecimiento sostenible a través de mejoras en el acceso a crédito, inversiones, perfeccionamiento del sistema tributario y medidas fiscales de largo plazo.



Colombia: Medidas para mejorar la protección al inversionista y el acceso a terceros mercados, entre otras, exigencias de transparencia en las transacciones entre empresas vinculadas, agilidad en el pago de impuestos, reducción progresiva del impuesto sobre la renta y simplificación de las reglas de contabilidad.



Guatemala: Fomento a la mano de obra calificada, con fondos de capacitación para especialización y becas, y desarrollo en turismo, como plataforma exportadora, centro logístico y de servicios y centro energético.



Costa Rica: Estrategia de escalamiento vertical (mejorando su participación en las cadenas globales de valor de un mismo sector) y horizontal (incrementando su atractivo para nuevos sectores estratégicos): dispositivos médicos, industria automotriz, aeronáutica y aeroespacial y servicios (post-producción, ingeniería, diseño, animación).

tenido éxito en países como Colombia, donde la agencia de inversión (de fondos públicos y privados) Bogotá Invest ha logrado más de \$ 150 millones de inversión.

Gottret puntualiza que “con el concepto de promoción de inversión regional lo que se busca es atraer inversiones de empresas que busquen mercados aquí o hagan del Ecuador una plataforma para la producción y exportación a terceros mercados, mostrando

que el Ecuador es competitivo para hacer negocios e invertir”.

Azuay y Manabí son las dos primeras provincias ecuatorianas en involucrarse en la implementación de APRI. “Estamos ayudando a crear entidades de promoción de inversión proactiva a través de asesoría en estrategia y trayendo expertos de primer nivel, con el convencimiento de que se puede atraer inversión con un trabajo serio y sistemático”, precisa Sedaca.

JAMBI KIWA



De simples productores a granel se convirtieron en exportadores de hierbas aromáticas; comenzaron secando las plantas en cordeles y ahora cuentan con una planta para el procesamiento de 10.000 kilos mensuales.

La Asociación de Productores de Plantas Medicinales Jambi Kiwa (de la provincia de Chimborazo) logró consolidar la gestión empresarial comunitaria en la línea de productos no tradicionales, así como obtener certificaciones orgánicas y vender en América y Europa.

En 2004 contaban con 175 productores con certificación orgánica y en 2007 llegaron a 495. Han participado en varias ferias internacionales como las de Río de Janeiro (2004) y Washington (2005). Son cerca de 600 socios productores, de los cuales 80% son mujeres. La producción abarca unas 5.000 hectáreas y han recibido microcréditos de entre \$ 200 y \$ 300 para semillas, insumos y riego.

Esos logros se enmarcan en el proyecto Fortalecimiento y consolidación de la gestión empresarial de la PYME Comunitaria Jambi Kiwa, ejecutado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), con financiamiento de la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Agencia Interamericana para la Cooperación y el Desarrollo (AICD).

Rosa Guamán, coordinadora de proyectos de Jambi Kiwa, recuerda que hace unos años “no teníamos esperanza”, pero ahora “somos diferentes, no desperdiciamos ni un solo centavo y ejecutamos nuestras actividades con honestidad y transparencia”.

Desde 2001 comenzó la comercialización de plantas nativas y sus presentaciones iniciales—deshidratadas a granel— ganaron en calidad con empaques de diseño atractivo y una marca propia que identifica a una oferta diversificada, ampliada en 2008 con siete fórmulas medicinales. Venden hierbas aromáticas principalmente a Canadá y Francia, pero también abren mercados en Estados Unidos y España. (L. S.)

Carlos Lara, director de la APRI manabita, explica que se trata de buscar socios de inversión para sectores económicos importantes como turismo, agroexportación, servicios logísticos (puerto, aeropuerto, zona franca y parques industriales), el eje interoceánico y la pesca.

“La inversión extranjera directa en Manabí es casi nula y en el último período económico no sobrepasó los \$ 20 o \$ 25 millones, lo cual es una cifra ínfima. La meta que nos proponíamos debe superar esta debilidad. La idea es traer inversión para proyectos rentables, pensamos que los sectores están preparados para ser materia de inversión”, expresa Lara.

Lo que se pretende es que las APRI trabajen a partir de la definición de apuestas productivas con valor agregado y no solo a la explotación de recursos naturales. También que generen encadenamientos con empresas locales, que puedan convertirse en proveedoras

de los inversionistas, y así obtener un impacto multiplicador de la inversión.

“Es decir, expresa Gottret, una inversión de esta naturaleza se puede convertir en una especie de empresa ancla que involucra a una serie de empresas—pequeñas, medianas y grandes— que son proveedores y/o socios, y utilizan a esta empresa ancla como canal de exportación”.

Sudamérica recibió más que México y el Caribe

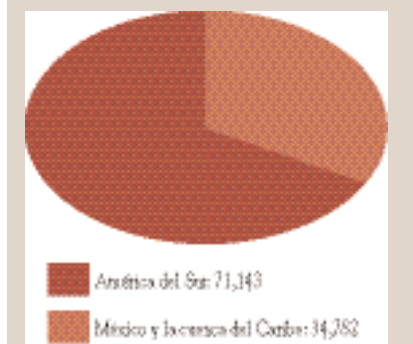
Gran parte del incremento registrado de la IED en América Latina y el Caribe en 2007 (excluyendo los centros financieros) corresponde a Brasil, México, Chile y Colombia. Tan solo Brasil recibió \$ 15.000 millones más que en 2006, es decir, un incremento de 84%.

Tradicionalmente, las inversiones extranjeras van en busca de mercados, de recursos naturales y de eficiencia, es decir, de producción de bajos costos para exportar a terceros mercados.

Dentro de la heterogeneidad en la distribución de la IED, agrega la Cepal, en Sudamérica son más atractivos los recursos naturales que en México y el Caribe, mientras que, en el caso de las manufacturas, la relación es inversa, y es notoria el área de servicios. Un factor preponderante en la importancia de la región como fuente de materia prima es la demanda de China por diversificar sus fuentes de recursos.

En cuanto a los inversionistas, los principales son EEUU y los Países Bajos.

SUDAMÉRICA RECIBIÓ MÁS
(EN MILES DE DÓLARES)



FUENTE: CEPAL.

CUADRO 1
LA IED EN EL ECUADOR
(EN MILES DE DÓLARES)

Rama de actividad económica	2002	2003	2004	2005*	2006*	2007*
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	15.592,7	49.910,0	72.911,3	23.930,3	47.314,0	21.863,8
Explotación de minas y canteras	487.458,0	148.548,9	385.374,0	198.345,4	-116.618,3	-128.120,9
Industria manufacturera	66.613,6	78.983,7	114.929,9	75.422,0	90.162,8	79.066,0
Electricidad, gas y agua	1.719,1	721,4	5.600,9	6.515,0	6.930,4	15.685,5
Construcción	5.555,4	3.492,2	39.221,1	7.429,9	8.449,1	-5.974,2
Comercio	70.441,1	78.143,5	103.151,0	72.463,9	32.302,9	71.651,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	23.090,7	439.097,4	73.695,9	17.502,8	83.324,0	-28.665,5
Servicios prestados a las empresas	109.099,0	71.060,7	39.954,3	73.831,2	89.359,7	139.120,4
Servicios comunales, sociales y personales	3.691,4	1.555,5	2.101,1	17.973,2	29.495,2	13.834,7
Total	783.261,0	871.513,4	836.939,6	493.413,8	270.719,9	178.461,5

* DATOS SUJETOS A REVISIÓN.

FUENTE: BANCO CENTRAL.