

Monos, árboles y diversificación productiva

< POR VICENTE DELGADO >



Ilustración: And Montalvo

Los empresarios ecuatorianos deberían diversificar su producción hacia ciertos bienes que comparten características similares a los productos que ya se exportan, pero que impliquen mayor nivel de complejidad tecnológica y valor agregado, concluye un estudio titulado *Transformación estructural en el Ecuador*, de **Ricardo Hausmann** y **Bailey Klinger**, del Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard.

El estudio, contratado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), fue presentado en dos seminarios, con el sector público y privado, organizados por el Ministerio Coordinador de la

Producción, Empleo y Competitividad (Mcpec) en septiembre.

La investigación se basa en una novedosa metodología que analiza las características de los rubros de exportación de los países de mayores y menores ingresos en el mundo.

Se proponen dos opciones de estrategia de diversificación productiva:

1. Impulsar sectores muy próximos a los productos que el Ecuador ya exporta, y que reflejan una función de producción y tecnología muy similar, lo que no implicaría un “salto” muy grande para los empresarios ecuatorianos. Los autores denominan a estos productos “frutas que cuelgan bajo” (*low-hanging fruits*), es decir que no se

requeriría un gran esfuerzo, reconversión productiva o capacitación laboral para poder ampliar su producción y exportación.

Entre éstos, se encuentran:

- a) Productos forestales (ornamentos de madera; carbón de madera; palos y otros productos de madera; papel, cartón y embalaje, y otros productos de madera).
- b) Agricultura tropical (nueces y cocos; caña de azúcar y azúcar; vegetales y legumbres, frescos o congelados, y condimentos).
- c) Productos animales (pescado, harina de pescado, moluscos).
- d) Cereales y otros productos agrícolas (plantas para perfumes y farmacéuticos;

semillas y aceites vegetales; harina de trigo; subproductos del cacao, y otras harinas de cereales).

Cabe anotar que algunos de estos productos ya se elaboran y exportan en el Ecuador, pero las exportaciones son relativamente reducidas en comparación con otros países (esto se define como una participación en las exportaciones ecuatorianas inferior a la mitad de la participación de dicho producto en el comercio mundial).

2. Dar un “salto” más grande hacia otros productos, ligeramente más distantes en el espacio productivo, pero que pueden representar un mayor nivel de complejidad tecnológica, valor agregado y generación de ingresos.

Una lista de productos con un “valor estratégico”, sin exportaciones significativas ecuatorianas y que exportan países con un mayor nivel de ingreso que el Ecuador, incluye:

- a) Manufacturas textiles (confeccionados, sogas y cuerdas, telas).
- b) Manufacturas de plásticos simples (por ejemplo, artículos para el hogar).
- c) Productos agrícolas y mariscos (productos cereales procesados, productos de panadería, productos de tabaco, productos de cuero, producción de jabones y aceites).
- d) Productos alimenticios (enlatados y procesamiento de frutas y legumbres, productos lácteos, licores de cebada y malta).
- e) Algunos productos forestales más sofisticados (industria maderera, industria papelera).
- f) Otros productos industriales (fertilizantes y pesticidas, estructuras metálicas, metales básicos, electrodomésticos).

Poco sofisticados

Una de las ventajas de esta investigación, en contraste con otros intentos de elaborar prioridades para una política industrial en el Ecuador, es que se basa en una metodología muy objetiva, o incluso “fría”, al decir de la ministra coordinadora, **Nathalie Cely**.

Los autores comienzan calculando

la “sofisticación” o complejidad de los productos que se exportan a nivel mundial. Calculan un índice llamado Prody, que representa la ventaja comparativa revelada (RCA por sus siglas en inglés) menos el promedio ponderado del PIB per cápita de cada país que exporta dicho producto. Por ende, es una medida del PIB per cápita de un país “típico” que exporta cada producto. Los bienes que exportan los países con ingreso más alto se consideran bienes más sofisticados y, por ende, se asocian con ingresos más altos.

Esta medida del nivel de sofisticación de los productos se usa luego para medir el nivel de sofisticación de la canasta de exportaciones de un país en su conjunto. Los autores llaman a esta medida Expy, y constituye el producto del Prody de cada producto ponderado por el peso de ese producto en la canasta de exportaciones del país. Por ende, Expy refleja el nivel de ingresos asociado al paquete total de exportaciones de un país.

Algunos países han logrado desarrollar productos que están asociados a un nivel de ingresos mucho más alto que su PIB per cápita, tales como China, India, Indonesia e Irlanda.

El *Gráfico 1* muestra la evolución del indicador de sofisticación de exportación

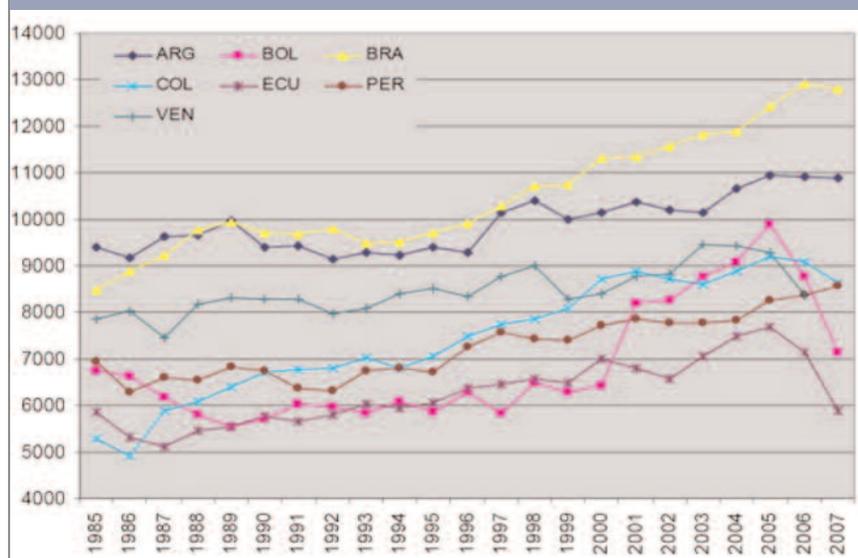
(Expy) para el Ecuador y algunos otros países de la región desde 1985. El Ecuador inicia con el segundo indicador más bajo de los países comparados (solo le supera Colombia), pero para 2007 ha caído al nivel más bajo, cercano a \$ 5.900 (el segundo más bajo en 2007 es Bolivia). En contraste, Brasil, que se había ubicado en 1985 en segundo lugar (con un Expy cercano a \$ 8.500) aumenta significativamente para colocarse en primer lugar en 2007 (casi duplicando su Expy a cerca de \$ 13.000).

Los principales productos de exportación del Ecuador tienen un Prody inferior al PIB per cápita, estimado en \$ 7.035 en 2007 (ajustado por paridad de poder compra). Éstos incluyen bananas, crustáceos (camarones), flores, cacao en grano, aceite de palma, oro, arroz y café en grano. Algunos productos exportados con un Prody superior al PIB per cápita incluyen petróleo crudo, vehículos ensamblados, derivados de petróleo y farmacéuticos.

Cómo diversificar

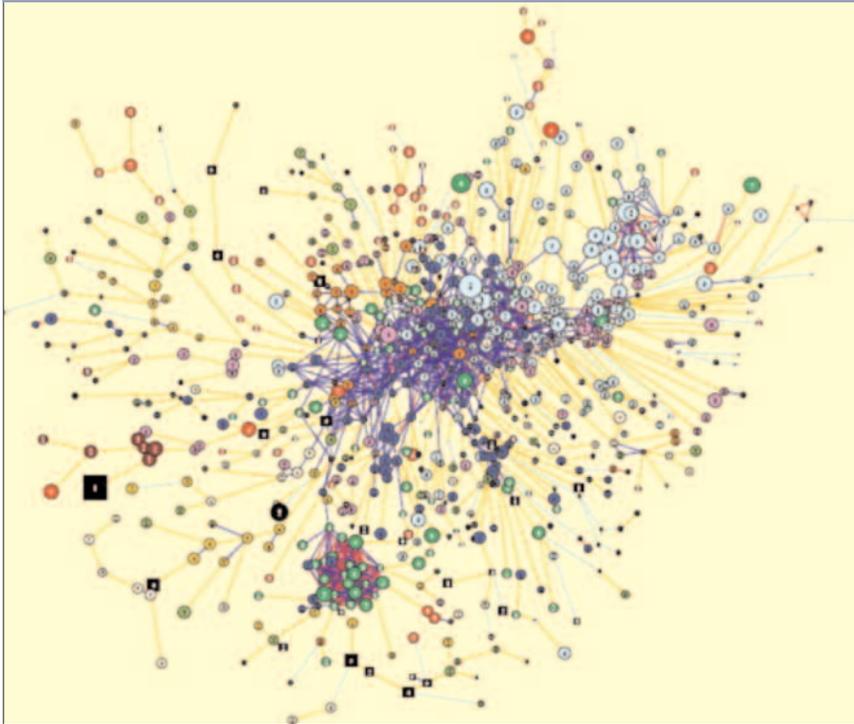
En la teoría tradicional del comercio, moverse a nuevos productos de exportación (la transformación estructural) es una simple consecuencia del cambio en las ventajas comparativas, basado en la acumulación de factores

GRÁFICO 1
EXPHY DE PAÍSES LATINOAMERICANOS



FUENTE: CÁLCULOS DE LOS AUTORES A BASE DE FEENSTRA (2005) & UN COMTRADE.

GRÁFICO 2
UBICACIÓN DEL ECUADOR EN EL ESPACIO DE PRODUCTOS (ECUADOR 1975)



FUENTE: CÁLCULOS DE LOS AUTORES A BASE DE HIDAIGO ET AL., 2007.

productivos. No obstante, pueden producirse fallas de mercado y otros obstáculos que impidan dicho proceso.

Esto puede incluir la necesidad de aprendizaje específico a cada sector productivo, externalidades sectoriales, “derrames” (*spillovers*) de tecnología entre sectores o, incluso, externalidades de información (tiene un costo proveer información valiosa sobre sectores de desarrollo potencial, pero quienes los estudian no son compensados por los “ganadores”).

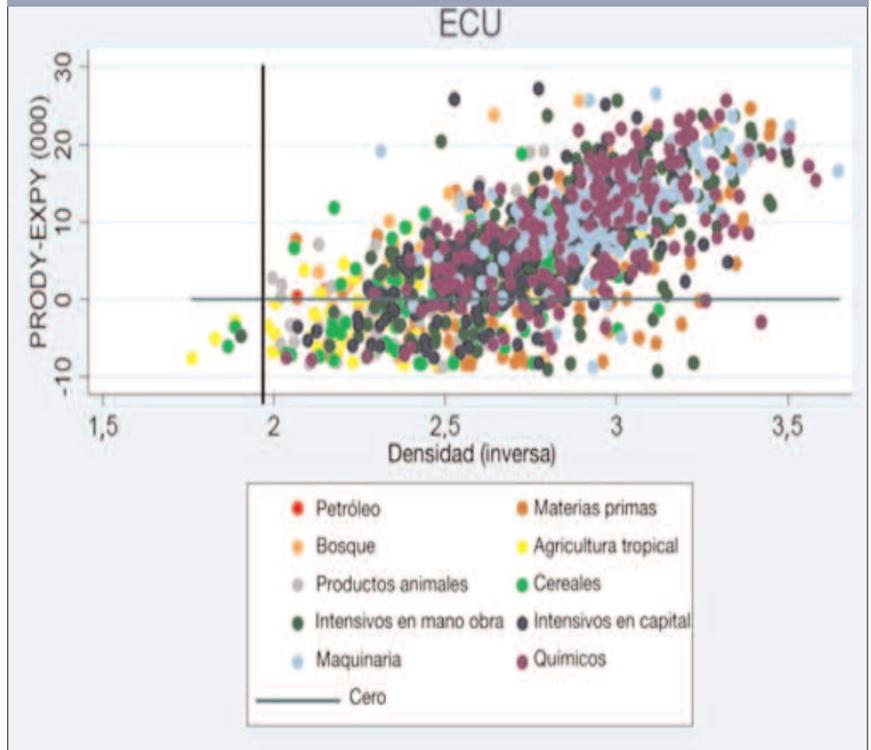
Hausmann y otros coautores investigaron los determinantes de la evolución del nivel de sofisticación de las exportaciones de un país y encontraron que estas barreras son menos restrictivas cuando se mueve a productos “ceranos”. Midieron luego la probabilidad de que los países del mundo produzcan dos bienes, lo cual llamaron la “distancia” entre estos bienes. Usando análisis de redes (*network analysis*), construyeron un “bosque” o imagen del espacio de productos.

En el Gráfico 2 se muestra la distribución del espacio de productos del Ecuador para 2006. Los autores también presentan la evolución de dicho espacio entre 1975 y 2006, y demuestran que ha habido muy poco movimiento en las tres décadas (en contraste con otros países, como Malasia, donde surgieron otros sectores con gran vigor). Mirando a lo largo del tiempo, se puede observar que el Ecuador ha ocupado una parte muy periférica del espacio de producto, con una predominancia particular del nódulo del sector petrolero, que no tiene una alta densidad o interconexión con otras industrias. Recientemente, el país ha diversificado el espacio de productos (recuérdese que el análisis se basa siempre en exportaciones), en particular en las actividades de acuicultura y agricultura. Aunque estos sectores también son periféricos, se encuentran mejor conectados en el espacio de productos que el sector petrolero.

Los recursos que se requieren para desarrollar nuevas actividades productivas son muy específicos en el caso del petróleo (trabajadores especializados,

Los recursos que se requieren para desarrollar nuevas actividades productivas son muy específicos en el caso del petróleo (trabajadores especializados,

GRÁFICO 3
PROXIMIDAD VS. SOFISTICACIÓN: LA FRONTERA EFICIENTE DEL ECUADOR, 2007



FUENTE: CÁLCULOS DE LOS AUTORES A BASE DE COMTRADE DE LA ONU.

presencia de recursos naturales, derechos de propiedad y marco legal definidos, inversionistas, oleoductos), los que no se pueden transferir con facilidad a otros sectores. En cambio, las actividades agrícolas y de acuicultura requieren factores productivos (agrónomos, empresarios, fábricas, derechos de propiedad más difusos, etc.) que pueden transferirse con mayor facilidad a otros sectores que están más interconectados en el espacio de productos.

Los autores miden también la densidad de un producto potencial, es decir, cuán cercano dicho producto se encuentra a la canasta de exportaciones del país. Esto es la suma de todos los senderos que llevan de un producto potencial a aquellos bienes que el país ya produce.

En el *Gráfico 3* se compara la proximidad de los productos que el Ecuador todavía no exporta de manera significativa (densidad) con el nivel de sofisticación de dicho producto (Prody-Epxy). La línea horizontal muestra dónde el Prody del producto equivale al Epxy del país. Los productos por debajo de dicha línea son menos sofisticados que la canasta de exportación del país en su conjunto.

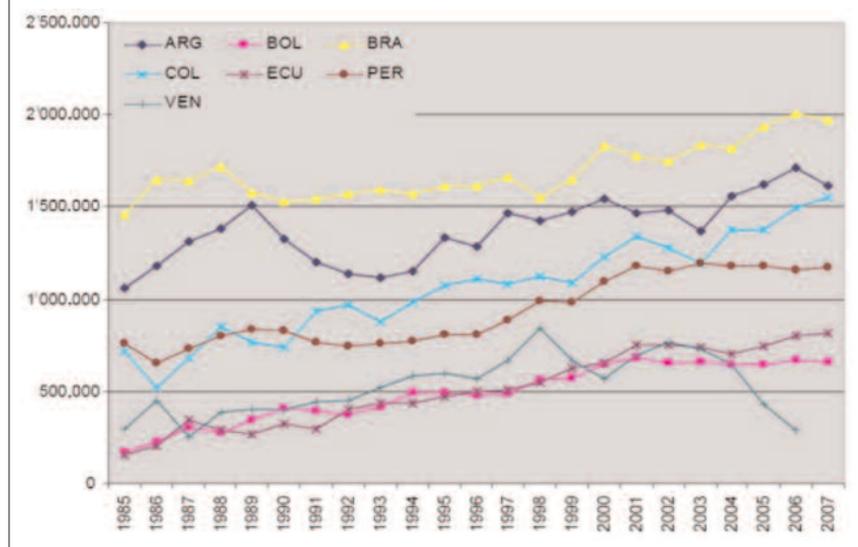
La posibilidad de aumentar nuevos productos de exportación valiosos se refleja en el cuadrante superior izquierdo de la frontera de eficiencia.

Árboles, monos y bosques

Se puede agregar el indicador de densidad descrito en la sección anterior, en una medida que los autores llaman “bosque abierto”. Un valor más alto indica que la canasta de exportaciones actual es parte de un espacio de producto que está bien conectado con otras oportunidades nuevas y valiosas para una transformación estructural. En otras palabras, un nivel alto de “bosque abierto” indica que el país está ubicado en una parte densa del espacio de productos.

En el *Gráfico 4* se compara la evolución de este indicador entre 1985 y 2007. La mala noticia es que el Ecuador, nuevamente, comienza en el nivel más bajo, ligeramente por debajo de Bolivia. La

GRÁFICO 4
BOSQUE ABIERTO A LA LARGO DEL TIEMPO



FUENTE: CÁLCULOS DE LOS AUTORES A BASE DE FEENSTRA (2005) & COMTRADE DE LA ONU.

buna noticia es que el Ecuador ha venido mejorando su medida de “bosque abierto”, mientras que Bolivia y Venezuela ahora se colocan por debajo del Ecuador. Los tres países se especializan en actividades de exportación en la periferia del espacio de productos (hidrocarburos). No obstante, la mejora en el nivel de este indicador sugiere que el Ecuador tiene mayores oportunidades de transformación estructural hacia adelante, al ofrecer un mayor nivel de “opciones de valor” que puedan conducir a nuevas actividades de exportación.

Brasil y, en menor medida, Argentina, Colombia y Perú han llegado a niveles más densos y sofisticados del espacio de productos, lo cual ha facilitado su diversificación productiva y poder alcanzar mayores niveles de ingresos.

El valor estratégico de cada bien que no se exporta en la actualidad puede medirse usando el concepto de “bosque abierto”. Si un nuevo producto se encuentra conectado estrechamente a una gama de otros productos valiosos que el Ecuador no exporta en la actualidad, esto resultará en un aumento significativo del “bosque abierto” y, por ende, tiene un mayor valor estratégico porque expandiría el conjunto de opciones del país.

En el caso del Ecuador, existen varios *clusters* de productos agrícolas y

animales que se encuentran en la parte accesible de la frontera eficiente, seguida por algunos productos forestales e intensivos en uso de mano de obra. Éstos son los sectores que se identificaron al inicio de este artículo.

En la analogía que utilizan los autores, lo que se busca es que los empresarios (monos) puedan saltar de un árbol (sector productivo) a otro, sea que se encuentre más cercano (mayor proximidad en el espacio de productos) o que el nuevo árbol sea más alto (mayor valor estratégico del producto). El crecimiento económico depende de ir alcanzando cada vez árboles más altos (más sofisticados y complejos) dentro del “bosque abierto”.

Análisis de los sectores prioritarios identificados por el ministerio

Los autores luego proceden a analizar los sectores prioritarios que habían sido identificados por el propio Ministerio Coordinador como actividades de alto potencial productivo y de exportación. Una dificultad es que los sectores identificados por el Mcepec no se encuentran al mismo nivel de desagregación del ejercicio efectuado por los autores, por lo cual subsumen en un solo sector a varios subsectores o partidas arancelarias.

El ministerio ha identificado 15 sectores estratégicos en su plan: flores, frutas y legumbres procesadas, acuicultura, pesca, silvicultura, productos de metal, turismo, logística y transporte, biocombustibles, *software* y consultoría, textiles, cuero y calzado, cerámica, construcción y productos artesanales. De estos 15 sectores, solo ocho pueden ser analizados mediante los bienes de exportación (de hecho, una limitación del estudio, como se verá más adelante, es que excluye a los servicios).

En general, los autores encuentran que los sectores identificados se concentran cerca de la frontera eficiente, particularmente en la comparación entre distancia (proximidad) y valor estratégico. Esto es, los sectores identificados se encuentran cercanos (próximos), o, al menos si se encuentran distantes, suelen tener un mayor valor estratégico. El problema es que, de las 1.267 partidas arancelarias que aparecen en el sistema internacional de cuatro dígitos, 619 caen dentro de uno de los ocho “sectores prioritarios” (es decir, cerca de la mitad de los productos). Si se prioriza todo, no se prioriza nada.

Por ende, dicen los autores, “la estrategia no está focalizada de manera muy fina a nivel sectorial, por lo menos en este momento. Esto puede ser un problema, dado que si se enfoca en casi todos los sectores, no será fácil definir cuáles son los insumos y restricciones específicos a los sectores y, por ende, no se sabe por dónde empezar”.

Los productos muy próximos en el espacio de productos son flores, pesca y acuicultura, biocombustibles, y frutas y legumbres. Pero, como se ha visto, estos productos suelen tener un bajo nivel estratégico y tienen un bajo nivel Prody.

Un poco más distantes se encuentran los sectores forestal (silvicultura), textiles y aparatos electrodomésticos; éstos suelen tener un mayor nivel estratégico y valor Prody.

Finalmente, los sectores metalmeccánico y automotriz se encuentran muy distantes en el espacio de productos y podrían considerarse “apuestas

estratégicas”, dado que requerirían saltos muy marcados en el espacio de productos. Tienen niveles relativamente altos de valor estratégico y sofisticación.

Implicaciones de políticas

La generación de nuevas actividades productivas y exportadoras puede requerir la adopción de políticas públicas; pero existe la dificultad de que el sector público no tiene un fuerte incentivo para identificar tales sectores y proveer dichos bienes públicos, al no beneficiarse directamente de su generación (indirectamente, quizás sí, al aumentar el empleo y la recaudación fiscal). Algunas políticas a considerarse son la creación de un marco regulatorio y de derechos de propiedad estable; educación y capacitación laboral especializada; desarrollo de infraestructura productiva (electricidad, agua potable, calles, transporte, comunicaciones), etc.

Facilitar saltos a árboles cercanos (bienes cercanos en el espacio de productos) requiere políticas públicas muy diferentes a las que se requieren para alcanzar un salto hacia “apuestas estratégicas” que se encuentran muy distantes.

El sector público puede dialogar con los productores de bienes “cercanos” a los que potencialmente se podría impulsar y determinar cuáles son los insumos específicos al sector que pueden faltar. Por ejemplo, el Ecuador ya produce y exporta camarones y langostinos, por lo cual impulsar la exportación de moluscos no debería implicar una transformación tecnológica o productiva muy compleja. Los autores recomiendan efectuar este diálogo al nivel más desagregado posible, para poder captar la complejidad y las especificidades subsectoriales.

Los autores sugieren:

- a) Permitir que los productores privados se autoorganicen y se reúnan en torno a necesidades comunes, en lugar de tratar de obligarles a “canastas” o coaliciones amplias de productores.
- b) Efectuar procesos de diálogo trans-

parentes (las peticiones del sector privado al Estado deben ser públicas), para evitar el rentismo y para aumentar la legitimidad del proceso.

- c) Las intervenciones deben centrarse en identificar y proveer insumos públicos que aumenten la productividad de un sector o faciliten su creación. El efecto debe ser aumentar la productividad, no subsidiar la baja productividad.
- d) El sector privado debe estar dispuesto a invertir sus propios recursos en estos sectores, para que las inversiones pasen la “prueba de mercado”. El cofinanciamiento privado es un buen indicador de que existe una verdadera demanda para tal insumo.
- e) Las intervenciones deben establecer criterios claros para el éxito (y para identificar a “perdedores”), rendición de cuentas (para dejar de apoyar a los “perdedores” en cuanto sea posible) y cláusulas de conclusión (para asegurarse de que cualquier compromiso financiero no se mantenga de manera indefinida).

Moverse hacia “árboles” más distantes y complejos resulta más difícil. Las empresas que deseen “saltar” hacia estas actividades podrían encarar muchas capacidades e insumos ausentes, y requerir una gama más amplia de capacidades e infraestructura para facilitar la creación de dichos nuevos sectores.

En el caso de los sectores más cercanos (las “frutas que cuelgan bajas”), de hecho ya existen productores, sea pequeños exportadores o empresas enfocadas en el mercado doméstico, con las cuales el sector público puede comunicarse para determinar qué es lo que falta para ampliar la capacidad productiva y de exportación. Pero en el caso de actividades más distantes y complejas, puede ser más difícil encontrar una “contraparte” y, por ende, puede requerirse un esfuerzo mayor de investigación, promoción, atracción de la inversión extranjera, análisis del sector y capacidades de monitoreo y evaluación.

Hausmann, **Rodrik** y **Sabel** sugieren algunas recomendaciones para saltos más grandes en el espacio de productos. Por ejemplo, proponen la creación de fondos de capital de riesgo (*venture funds*) o bien reenfoque a los bancos de desarrollo en facilitar dichos saltos más lejanos. Tal fondo o institución podría tener una ventanilla en la cual se pueden presentar planes de negocios (*business plans*) para tales actividades y podrían identificar cuáles aspectos del clima empresarial son problemáticos o están ausentes para el desarrollo de tal industria.

Otro mecanismo para facilitar el desarrollo de nuevas industrias es la creación de parques industriales, que provean la infraestructura básica (electricidad, agua, transporte, servicios de regulación y certificación, etc.), y la formación de un equipo gerencial que atraiga nuevas inversiones (nacionales y extranjeras). El enfoque, nuevamente, estaría en la identificación de posibles insumos ausentes o brechas en la provisión de bienes públicos.

Dicho enfoque podría evitar los “elefantes blancos” de la política industrial del pasado, que identificaba, apostaba y subsidiaba “sectores prioritarios”, que luego no podían despegar por diversos motivos.

Limitaciones del análisis

Manuel Chiriboga, **Walter Spurrier**, **Roque Sevilla** y otros empresarios y analistas económicos ofrecieron sus comentarios al estudio de Hausmann y Klinger.

Una limitación, ya anotada, es que el análisis se centra en las partidas arancelarias de bienes (productos físicos), por lo cual omite a los servicios. Algunos de éstos pueden ser potencialmente muy lucrativos para el Ecuador, tales como el turismo y los servicios de *software* y consultoría.

Otra limitación es que el análisis se centra en la exportación de bienes y no en la producción total (incluyendo aquélla para el mercado doméstico). No obstante, en un país de economía abierta, debería haber una correlación alta

entre los bienes producidos y exportados y, en cualquier caso, los productos exportados son aquellos en los cuales —por definición— hay mayor ventaja comparativa. De acuerdo a un estudio previo (**Cueva**, **Albornoz** y **Avellán**), las exportaciones del Ecuador han sido determinantes para su crecimiento económico en los últimos 70 años. Algunos sectores identificados (por ejemplo, azúcar, vegetales y legumbres) evidentemente se producen para el mercado interno y la dificultad radicaría entonces en identificar las restricciones que impiden ampliar su exportación.

Algunos empresarios señalaron que existen problemas más de fondo en el clima de negocios que podrían generar desincentivos a la inversión en éstos u otros sectores productivos. Se mencionaron la inseguridad jurídica, las modificaciones contractuales y de las reglas de juego, la política laboral y fiscal, el “dirigismo” en las tasas de interés y en la política crediticia, la ausencia de una política comercial y la suspensión de las negociaciones comerciales con los principales socios (EEUU y Europa), y un discurso oficial que desalienta la inversión (la ministra Cely afirmó, al clausurar el evento, que el Gobierno impulsa el socialismo y la redistribución del ingreso del capital al trabajo).

Manuel Chiriboga indicó que le parecía novedosa la metodología, pero que podría no capturar algunos nuevos sectores en los cuales el Ecuador podría tener ventaja comparativa, tales como la biorremediación y la biogenética. También señaló que en algunos casos es necesario diferenciar por calidad, tales como el cacao arriba, café orgánico, otros productos agrícolas orgánicos, por los cuales se puede recibir una prima. En una columna sobre el estudio publicada el 13 de septiembre en el diario *El Universo*, Chiriboga indica: “Un punto importante para esta estrategia basada en diversificación de exportaciones y multiplicación de exportadores es transformar las instituciones relacionadas con la actividad productiva. No se trata solo de mejorar carreteras, sino las instituciones rela-

cionadas con el intercambio y comercialización, señaló la ministra Nathalie Cely. De hecho, los diálogos que ha convocado el MCP en cada una de las provincias permiten identificar los problemas concretos que tienen los emprendedores. En una visita que hice con varios colegas a Tungurahua, un grupo de emprendedores que había hecho inversiones para una fábrica de helados con frutas locales nos contó que conseguir un permiso de salud les había tomado 18 meses, en parte por cambio en las regulaciones”.

Walter Spurrier, por su parte, en una columna publicada en *El Comercio* el 8 de septiembre, destaca el riesgo que implica en la política industrial “escoger ganadores”. “Terminan subsidiándose industrias que no tenían perspectivas reales. En los setenta se montaron fábricas de relojes, entre otras, que fracasaron. Por muchos años el parque industrial de Cuenca fue un cementerio de elefantes blancos... Lo más crucial: el diálogo con los emprendedores en los sectores prometedores para conocer los principales obstáculos para la empresa. Gobierno, academia y empresarios deben remar en el mismo sentido”.

El rector de la Escuela Politécnica del Litoral (Espol), **Moisés Tacle**, mencionó que dicha institución apoya el desarrollo de nuevas tecnologías en algunos de los campos mencionados, tales como la biotecnología, la nanotecnología, el carbonato de calcio y la industria plástica. Estuvo de acuerdo en la importancia de una mayor colaboración entre el sector público, el sector privado y la academia.

En resumen, el estudio de Hausmann y Klinger es un valioso aporte a la identificación de sectores de producción y exportación que ameritan ser apoyados por el sector público; pero dicho apoyo debe ofrecerse mediante insumos y bienes públicos específicos a cada sector, a partir del diálogo con los productores existentes o potenciales, en lugar de subsidios a la baja productividad o el proteccionismo, que caracterizó a la “política industrial” de los años sesenta y setenta.

¿Y qué dicen los sectores productivos?

< POR ANA CRISTINA AVILÉS >

*Sector textil:
el objetivo es conectar a toda
la cadena de valor*

Jeff Sheedy
Presidente del directorio
de la Asociación de Industrias
Textiles (AITE)

—¿Cuál es la estrategia, apuntar a sectores sofisticados o los más industriales e incluso primarios?

—Suena lindo decir que se puede saltar a sectores muy avanzados y sofisticados, pero la realidad es que debe apuntarse a sectores que están cercanos y son más fáciles de desarrollar porque ya tienen cierto tipo nivel de inversión, los cuales con un poco más de capacitación e innovación pueden duplicar su rendimiento. Los sectores a los que se deben enfocar son los que ya tienen ventaja competitiva como la agroindustria.

—El sector textil es considerado como prioritario por su demanda mundial y un valor estratégico. ¿Qué necesitarían para invertir en nuevos campos?

—Nuestro nivel de inversión en los últimos tres años ha sido significativo, especialmente en la confección, en el que el Ecuador tiene una ventaja. Además, es un sector generador de mano de obra, a diferencia de las fábricas donde se produce hilo o tela. La idea también es desarrollar marcas nacionales y tener el control de la distribución, que es donde está el mayor nivel de valor agregado. Es importante también lograr conectar toda la cadena de valor en la industria.



Augusto Ordóñez

Hasta el momento no ha existido mucha estabilidad para invertir; parece que hay un nuevo enfoque del Gobierno en este tema. Sin embargo, las condiciones en otros países para proyectos nuevos son atractivos, en cuanto a política tributaria, protección al inversionista, horas de trabajo a la semana (en Colombia y Perú se trabajan 48 horas por semana). Hay buenas ideas e intenciones, pero es necesario plasmarlas.

—Según el estudio sería muy fácil caer en la tentación de subsidiar la baja productividad, ¿qué debería hacer el Gobierno para resistir la tentación?

—El hecho de que el Gobierno reconozca que es un peligro es algo positivo, pero la idea es concienciar a las empresas en torno a su responsabilidad en términos de su inversión y al Esta-

do en términos de corresponsabilidad. Se deben enfocar los esfuerzos en ciertos productos agrícolas o industrias donde se tiene una ventaja y enfocar no significa subsidiar, sino apoyar con infraestructura, reglas claras e incentivos.

—Califique las acciones del Gobierno.

—La gestión del Ministerio Coordinador de la Producción es excelente, se tiene la disposición de entender la situación del sector productivo. El presidente reconoce que se necesita inversión para impulsar el desarrollo, obviamente el deseo es que esta inversión sea también para que los trabajadores mejoren sus condiciones. El problema es que, por ejemplo, estamos en la tercera reforma tributaria en tres años, lo que es un desincentivo para la inversión, porque cada año cambian las reglas. Para mí sería mejor que, sin importar si las reglas son buenas o malas, estén claras y sean estables. Todos los empresarios seguimos con inversiones, pero podemos invertir más si las reglas son más claras. El ritmo de inversión del sector textil es bueno, alrededor de 20% por año.

El Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) ha dejado claro que este estudio no significa que se debe excluir a otros sectores, solo se han identificado ciertas oportunidades.

—¿Y la percepción internacional?

—Todos ven con muy buenos ojos porque hay un mercado y oportunidades para invertir en el Ecuador. A partir de esta conferencia la expectativa es ver en qué dirección va a ir el Gobierno y entonces conversar con los ministerios del ramo, para pedir que se establezcan reglas claras y una infraestructura

mínima. El Gobierno ha reconocido que no se puede hablar de agroindustria si no existe la infraestructura para transportar los productos primarios a las industrias. La construcción de esta infraestructura puede tomar varios años, pero por lo menos se ha identificado que la logística y la infraestructura son esenciales, y el Estado ha reconocido su responsabilidad en este ámbito.

Servicios: un sector subestimado

Ernesto Kruger
Presidente ejecutivo
de la Asociación Ecuatoriana
de Software (Aesoft)

Se puede decir que las empresas del sector de servicios son unos monos brazos, que intentan saltar al otro lado del bosque. Esta industria está en la capacidad de dar saltos más grandes que las tradicionales, porque al ser un intangible es muy fácil de exportar. La ventaja es que este salto tecnológico afectará a los demás sectores al ser transversal. Israel, Irlanda e India son ejemplos de estos cambios de esquemas.

En el país existe un déficit en el mundo de soluciones, personal calificado, productos, etc. El Ecuador no tiene que competir con grandes productores de *software*, sino debe apuntar a segmentos especializados; el enfoque y el nivel de innovación marcarán la diferencia. La barrera es que el país se mueve a base de insumos públicos, que

son deficientes. Sin embargo, el Global Entrepreneurship Monitor dice que el Ecuador tiene una de las más altas capacidades de innovación en América Latina.

—¿Qué necesitaría su sector para invertir en nuevos campos?

—Primero, concertación Gobierno-academia-empresa, y organizar a la cadena productiva en este sentido. La inversión y cierto nivel de capacitación deben correr por la empresa privada, las universidades deben tener centros de transferencias hacia la empresa y el Gobierno debe apoyar a ambas.

Segundo, esta industria es intensiva en mano de obra muy calificada, el incentivo debe ser mejorar la forma de contratación de estos profesionales, ya que por su alto costo no se los puede

Apuntalar la productividad: el objetivo de un país ideal para la producción agrícola

Luis Bakker Villacreces
Vicepresidente
ejecutivo de Pronaca

—¿Qué necesita su sector para invertir en nuevos campos?

—En Pronaca se han venido realizando inversiones en las cadenas productivas agropecuarias, con el fin de aumentar nuestra competitividad y ampliar el valor agregado para nuestros consumidores, tanto a nivel nacional como internacional; las que están contempladas en nuestro plan estratégico de largo plazo que tiene como base las oportunidades productivas del país.

Las inversiones en el sector agropecuario y alimenticio se recuperan en el largo plazo, por lo que las reglas de juego que se establezcan desde el Gobierno deben ser también de largo aliento.

—¿Cuáles son los aspectos a mejorar?

—En el Ecuador debemos enfo-

carnos principalmente en la productividad. Sin esto el país se quedará rezagado frente a otros países y las ineficiencias se pasarán al consumidor ecuatoriano en forma de precios altos, con los cuales se dificultará a la vez competir externamente. Para mejorar la productividad agrícola es necesario que la empresa privada trabaje en conjunto con universidades y Gobierno, en temas como mejora de semillas, manejo de cultivos, almacenamiento y sistemas modernos de comercialización. Por ejemplo, la competitividad del arroz ecuatoriano es una de las más bajas de Latinoamérica, cuando se tiene una de las mejores condiciones para su producción. Cosa parecida sucede con el maíz. Mejorando esto, el Ecuador podría hasta ser autosuficiente y exportar importantes volúmenes de estos productos a varios países de la región.

—¿Qué debe hacer el sector privado?

—La responsabilidad del sector privado es coadyuvar a la eliminación de la pobreza, a través de la generación de empleo y riqueza. La empresa privada tiene un rol social básico y lo cumplirá siempre y cuando tenga una visión

de largo plazo e invierta con fe en el país.

En el Ecuador se deben implantar políticas de Estado para los sectores que ofrezcan las mejores condiciones de productividad y tamaño de mercado. Éstas deberían incentivar la producción y salvaguardar la comercialización de los productos seleccionados. La selección de las oportunidades será difícil y me parece que es una tarea que le compete más a la empresa privada. Esas oportunidades y empresas, de tener el potencial de convertirse en sectores importantes para el país, deben ser estimuladas por el Gobierno.

—Califique las acciones del Gobierno.

—El ambiente para las empresas en la última época no ha sido fácil. Tenemos mucha volatilidad internacional y atravesamos por cambios importantes internamente en el país. El impulso hacia la productividad que se ha dado desde el Ministerio Coordinador de la Producción así como desde el Ministro de Agricultura es positivo y este mensaje debe ser apoyado con pronunciamientos sobre reglas claras de juego de largo plazo.

Ernesto Kruger



Soledad Morza

mantener en las compañías por largos períodos. También incentivos tributarios, en seguridad social, en cuanto a capital de riesgo; el sector bancario y financiero debe tener programas para otorgar préstamos sobre intangibles.

Tercero, se debe incentivar para que los sectores productivos tengan acceso a la tecnología nacional, priorizándola sobre la internacional (como una prelación no como prohibición) y generar así un círculo virtuoso.

Cuarto, crear un observatorio de información del sector servicios, que consistiría en tener las estadísticas de los servicios intangibles (turismo, *software*, etc.) y que éstos sirvan para hacer una cuantificación para poder mejorarlo y hacer un estudio como el de Klinger.

El sector de *software* ha incursionado en nuevas ramas desde los ochenta y noventa, exportando servicios; hay empresas muy bien posicionadas a nivel regional en los sectores financieros, inteligencia de negocio, mecatrónica, *software* de aplicaciones, etc. Las empresas no han dejado de invertir; 2008 fue un año bueno, desde el punto de vista de ingresos, pero en 2009 el mercado se ha contraído debido a la crisis mundial.

—En términos de competitividad, ¿qué aspectos se tienen que mejorar?

—El reporte de Doing Business

muestra que Colombia es el mejor país para hacer negocios en Latinoamérica, después de Chile, lo que significa que todos los insumos para hacer negocios están dados; a pesar de la situación política, el país vecino tiene procesos de atracción de inversiones muy grandes, facilidades para el inversionista, un esquema tributario razonable. El Ecuador debe dar marcos jurídicos, esquemas y estímulos a empresas internacionales de todo tipo, especialmente en el área de servicios. Lamentablemente, el Ecuador no tiene leyes adecuadas que incentiven a la empresa privada en cuanto a inversiones, confidencialidad, propiedad intelectual y competencia.

—Califique las acciones del Gobierno.



EN EL MINISTERIO DE CONTRATACIÓN EXISTE CIERTO NIVEL DE COHERENCIA, PERO EN EL ÁMBITO POLÍTICO HAY INCOHERENCIA. LA POLÍTICA VA EN CONTRA.



—Ha sido muy bueno. Mi sugerencia sería efectivizar los proyectos y propuestas a favor de los sectores productivos. En el Ministerio Coordinador existe cierto nivel de coherencia en las propuestas, hay lazos tendidos de cooperación pero, por otro lado, en el ámbito político existe incoherencia. Hay buenas iniciativas y deseos del ministerio, pero la política gubernamental en general va en contra; de nada sirven buenas iniciativas si al otro lado no se complementa.

Preparación del recurso humano: es importante incrementar la calidad de la educación superior

Dr. Moisés Tacle
Rector de la Escuela Superior Politécnica del Litoral

El enfoque para la transformación productiva

La idea central es identificar las actividades productivas donde el Ecuador tiene ciertas ventajas. Lo lógico es “saltar a los árboles más cercanos y lo más difícil es saltar a un árbol que esté al otro extremo del bosque”. La academia ha planteado que, si el mundo en desarrollo no da pasos acelerados en la adaptación de tecnologías de punta (nanotecnología, biotecnología, energías alternativas, construcción de nuevos materiales, etc.), se corre el riesgo de quedar rezagados y de que aumente la brecha tecnológica. Muchas veces se cree que estos sectores no están al alcance de un país pobre como el Ecuador, pero muchas de estas investigaciones se pueden hacer en la situación en la que se encuentra el país, en actividades típicas donde no se requieren megainversiones a comparación de otras industrias, como el *software*.

Rol de la academia

La academia debe preparar los recursos humanos que se requieren en

Moisés Tacle

Sebastián Ponce

este tipo de actividades científicas. En el caso de la Espol, la propuesta concreta es la construcción del primer Parque del Conocimiento. El 25 de septiembre se entregó el proyecto. Hay algunas universidades que están haciendo las cosas con mucha seriedad. Por lo general, en el tema de la investigación, casi siempre la universidad pública es la que lleva el liderazgo, principalmente porque recibe recursos y apoyo del Gobierno.

Sobre la innovación, competitividad y la estrategia que debería tener el Ecuador para el desarrollo de las actividades productivas, se ha hablado mucho en todos los Gobiernos por muchos años, pero se ha hecho muy poco. En lugar de buscar el documento perfecto, el sector público y el privado deben apuntar a mejorar la competitividad y generar productos y actividades que tengan mayor valor agregado.

Aspectos para mejorar

La universidad ecuatoriana debe elevar sustancialmente sus estándares de calidad, no solamente en la formación de los recursos humanos sino también en la producción de conocimiento científico y tecnológico. Es conocido por todos que la universidad ecuatoriana investiga muy poco. Sin un fuerte sistema de educación superior, no hay país que pueda desarrollarse, es una condición necesaria. El inversionista local también debe tener conciencia e invertir en investigación y desarrollo.

No es posible desarrollar actividades productivas si no hay una infraestructura mínima adecuada provista por el sector público, es decir, servicios básicos de buena calidad con costos competitivos (carreteras, puertos, aeropuertos, electricidad, agua, Internet, etc.). Hay una serie de responsabilidades por parte del Estado y que obviamente conciernen también al tema de las políticas; debe haber una estrategia para el desarrollo industrial, reglas de juego claras para el inversionista extranjero en cuestiones jurídicas e institucionales.

Es indudable que el Ecuador tiene potencial para ser un país que eventualmente pueda considerarse del primer mundo, es un país con una gran riqueza agrícola, gran biodiversidad e importantes recursos minerales y forestales. El problema no es solamente de los Gobiernos ni de empresarios, es un problema de actitud y de cambio cultural de todos. 

EL G-8 HA MUERTO, VIVA EL G-20

PITTSBURGH.- En la cumbre celebrada en esta ciudad estadounidense y que concluyó el 25 de septiembre, el Grupo de los 20 (G-20) países emergentes e industriales pasó de ser un ámbito de diálogo a una institución.

Además, ha suplantado al Grupo de los Ocho (G-8) países más poderosos como principal entidad para determinar políticas económicas de alcance mundial.

Esto implica, inevitablemente, que habrá muchas y más amplias consultas sobre políticas económicas, ya no como respuesta a la crisis, sino como un compromiso continuo, aunque no sea porque cada uno puede atravesar su propia crisis en algún momento.

La declaración de la cumbre dice que el G-20 "será responsable ante la comunidad de naciones de asegurar la salud general de la economía mundial".

Los miembros del G-20 son los ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales de 19 países: los del G-8, Alemania, Canadá, EEUU, Francia, Gran Bretaña, Italia, Japón y Rusia, y los del variopinto conjunto formado por Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía, además de la Unión Europea.

Se cree que el presidente de EEUU, **Barack Obama**, condujo el esfuerzo de dar solidez al G-20. Y en una señal simbólica de su nueva amplitud, la próxima cumbre se celebrará el año que viene en Seúl, Corea del Sur, tras sus reuniones en Washington, Londres y Pittsburgh.

Las economías emergentes han logrado buena parte de lo que buscaban, sustentadas en posiciones claras, que llegaron a ser presiones, según algunos o, por lo menos, a un firme poder de persuasión.

Los emergentes formaron un grupo de cinco (G-5), integrado por Brasil, China, India, México y Sudáfrica, que asumió una posición colectiva para hablar ante los poderosos del G-8 en la cumbre celebrada entre el 8 y el 10 de julio en la localidad italiana de L'Aquila.

Y a comienzos de este mes, las naciones del grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China) efectuaron una presentación colectiva en la reunión de ministros de Finanzas del G-20 en Londres, reclamando una mayor representación en el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Tal vez era cuestión de tiempo antes de que alguien cerrara un acuerdo con un subgrupo que desafiara al grupo mayor, el G-8. Obama lo hizo.

Mientras, el G-8 se apaga como el gran centro de influencia, aunque no ha sido disuelto oficialmente. Todavía no está claro cuál será su nuevo rol. Lo que sí está claro es que el foco está hoy sobre el G-20.

Se cree que los países del G-20 concentran 90% de la producción económica mundial y dos tercios de la población del planeta. La legitimidad del grupo dependerá en gran medida de cómo aborde esa brecha. (IPS) 

