

Un vistazo a los sectores productivos en 2010 y sus perspectivas para 2011

Mayores ventas... pero preocupa el rumbo del país

< MA. LORENA CASTELLANOS V. >

2010 fue un año de recuperación de la crisis internacional, con un precio del petróleo que se podría calificar como razonable y un aumento considerable del déficit comercial no petrolero, luego del retiro de las protecciones arancelarias impuestas en 2009. Por otro lado, al concluir el año, se ve que los empresarios confían en la situación de sus empresas pero poco en el curso del país.

El sector productivo arranca 2011 con un nuevo paquete de reglas del juego (Código de la Producción), con la expectativa de una mejora del desempeño de la economía global —en especial de los principales socios comerciales— y con la esperanza de mejorar las relaciones con el Gobierno.

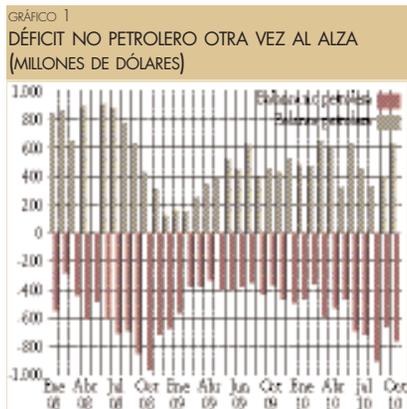
Por otro lado, al igual que en los últimos años, exportadores de flores, atún, textiles, madera, camarón, hortalizas, entre otros, insisten en que el Ecuador concrete acuerdos comerciales de largo plazo con sus principales socios: EEUU y la Unión Europea. Colombia y Perú, competidores directos del Ecuador en varios productos que se exportan a esos mercados, ya tienen un tratado de libre comercio con EEUU y avanzan rápido en las negociaciones con Europa.

¿Cómo le fue al sector productivo en 2010 y qué esperar para 2011? Los resultados 2010 y las perspectivas 2011 ocultan dos realidades contradictorias que se resumen en una frase: en 2010 varios sectores productivos vendieron más que un año antes y confían en vender aún más en 2011, pero perciben que el entorno económico del país se deteriora. Así lo confirman encuestas realizadas por Deloitte y las entrevistas especializadas de GESTIÓN. ¿Cómo explicar esta disparidad entre lo macro y lo microeconómico? ¿Cuál será el desenvolvimiento de los sectores clave para la economía ecuatoriana en 2011? Las respuestas en este análisis.



Déficit no petrolero en ascenso

El déficit comercial no petrolero alcanzó \$ -6.144 millones hasta octubre de 2010, 55% más que un año atrás (Gráfico 1). Este continuará creciendo en 2011 si el Gobierno no toma medidas correctivas y continúa inyectando recursos a la economía vía demanda (vía gasto público, por ejemplo) sin complementar adecuadamente con políticas de oferta —orientadas a incentivar la producción y aumentar la productividad de las empresas.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.



FUENTE: DELOITTE & TOUCH.

CUADRO 1 Las importaciones y exportaciones que más pesaron en 2010

Importaciones enero - octubre 2010	Millones \$ FOB	% partic. en import.	% crecimiento anual	Exportaciones enero - octubre 2010	Millones \$ FOB	% partic. exportac.	% rec. anual
Diésel 2	1.483,6	9,74%	118,7%	Petróleo crudo	7.277,1	51,38%	48,4%
Nafta disolvente	683,8	4,49%	25,9%	Banano «cavendish valery»	1.651,0	11,66%	5,4%
Gas licuado de petróleo	427,1	2,80%	43,3%	Camarones frescos	649,1	4,58%	19,8%
Vehículos terminados	338,8	2,22%	59,9%	Fueloils	506,6	3,58%	1,5%
“Los demás” medicamentos (subpartida 3004902900)*	334,0	2,19%	10,7%	Rosas	362,5	2,56%	-8,6%
Partes y piezas de vehículos para ensamblaje	303,6	1,99%	49,0%	Enlatados y conservas de atún	265,8	1,88%	-9,0%
“Los demás” tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero*	187,5	1,23%	14,8%	Cacao (no incluye cacao crudo, tostado ni para siembra)	256,5	1,81%	4,1%
Vehículos híbridos	175,1	1,15%	315,6%	Otros enlatados y conservas de pescado (excluye conservas de atún)	179,8	1,27%	-11,5%
Motores y generadores, eléctricos, excepto gpos. electrogenos potencia sup. a 750 KVA	168,3	1,11%	2194%	Partes y piezas veh. para ensamblaje (para transp. mercancías)	106,4	0,75%	17,0%
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	148,4	0,97%	2,0%	Extractos, esencias, concentrados y prepar. de café, té o yerba mate	86,4	0,61%	16,1%

* LAS SUBPARTIDAS “LOS DEMÁS” INCLUYE TODOS AQUELLOS BIENES DEL CAPÍTULO DE REFERENCIA QUE NO TIENEN UNA SUBPARTIDA PARTICULAR.

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

15232

Es que, intuitivamente, en los hogares un mayor ingreso difícilmente motiva la compra de más productos de la canasta básica (bienes considerados “necesarios”) y contadas veces se destina a inversión. Más bien motiva la compra de artículos considerados “de lujo” o menos necesarios, que lastimosamente no se producen en el Ecuador, como los vehículos híbridos (Cuadro 1). Al parecer, el Gobierno desea mantener (y quizás aumentar) el nivel de gasto y la liquidez en la economía (un análisis al respecto se incluye en este número de GESTIÓN, elaborado por Jaime Carrera).

Mayor confianza empresarial pero...

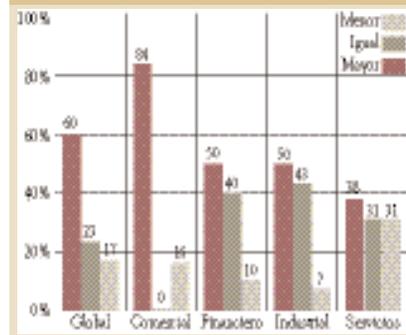
En 2010 mejoró la confianza empresarial pero hay dos lecturas “distantes”, en parte por razones metodológicas. El índice de confianza empresarial (ICE)

calculado por el Banco Central del Ecuador (BCE) subió de manera importante durante todo 2010 (40,3% anual en noviembre) y ningún mes bajó. El ICE calculado por la consultora Deloitte & Touche aumentó 12,5% anual en noviembre y presentó ciertos altibajos (Gráfico 2).

El índice de confianza del consumidor, calculado solo por el BCE, tuvo altibajos en el primer semestre de 2010, pero se recuperó considerablemente en el segundo semestre.

De acuerdo a Deloitte (en un estudio diferente al de competitividad que esta revista presentó en el N° 198, de diciembre 2010), 60% de las empresas consultadas reportaron un aumento acumulado de las ventas enero-noviembre con respecto a las del año anterior (Gráfico 3). Se destacó el sector comercial, con un incremento de 84% anual de las ventas acumuladas hasta noviem-

GRÁFICO 3 ¿SUS VENTAS ACUMULADAS FUERON MAYORES, IGUALES O MENORES QUE LAS DEL AÑO ANTERIOR?



FUENTE: INFORME ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL - NOVIEMBRE 2010, DELOITTE & TOUCH.

bre. Este sector incluye grandes cadenas de supermercados como Almacenes Tía, Corporación La Favorita (dueña de Supermaxi, Akí, Sukasa, Kywi, Juguetón, entre otras), Corporación El Rosado (propietaria de Mi Comisariato,

Ferrisariato, Hipermarket, Mi Juguetería, entre otros) y todas aquellas empresas que comercializan productos. “Dichas cifras confirman una reactivación del consumo y las expectativas por un incremento de las ventas por las fiestas de fin de año”, dice el informe del ICE de noviembre de Deloitte.

Según este informe, “entre los factores que consideran positivos los empresarios, se encuentra la aprobación del Proyecto de Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en el cual se destacan los incentivos tributarios y la intención de generar un nuevo marco jurídico para inversionistas nacionales y extranjeros”. Entre los temas que preocupan a los empresarios, el informe menciona los resultados de la renegociación de los contratos con las compañías petroleras privadas que operan en el país y el incremento de la inseguridad ciudadana.

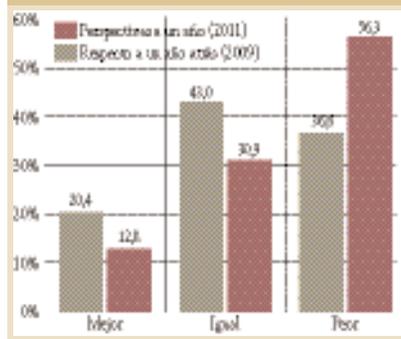
A escala internacional, falta camino por recorrer. El Ecuador se ubicó en el puesto 130 (de 183 posibles) en el escalafón mundial *Doing Business* realizado por el Banco Mundial y en el puesto 27 entre los 32 países América Latina y el Caribe. Nuestros vecinos, Perú y Colombia, se ubicaron en el segundo y tercer puesto, respectivamente, en el *ranking* regional.

Al la empresa le va bien, al país no tan bien

La percepción empresarial sobre la situación económica del país no es alentadora pero la percepción sobre la situación general de la empresa sí lo es (Gráficos 4 y 5). En otras palabras, las ventas aumentaron, pero a los empresarios les preocupa la situación del país, que tarde o temprano les puede pasar factura. Así lo confirma la segunda edición del *Barómetro de Empresas para Ecuador* realizado por Deloitte & Touche:

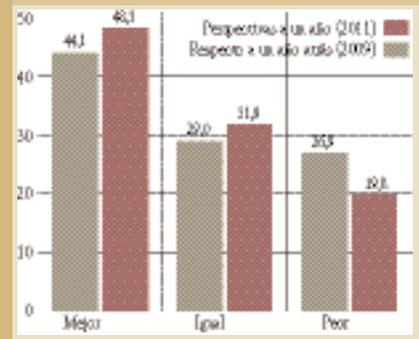
- 56% de las empresas consultadas vendieron más que hace un año y 58,1% considera que sus ventas aumentarán el siguiente año.
- 34,4% de los encuestados percibe un deterioro en la situación general

GRÁFICO 4
PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS SOBRE LA SITUACIÓN DEL PAÍS



FUENTE: BARÓMETRO DE EMPRESAS LATCO - SEGUNDA EDICIÓN, DELOITTE & TOUCH.

GRÁFICO 5
PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS SOBRE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA



del país (incluye aspectos políticos, económicos, laborales y empresariales), 26,7% tiene una visión positiva del país en todos sus aspectos y el restante 38,9% es neutral.

- 36,6% de las empresas consultadas cree que la situación económica del país en septiembre 2010 fue peor que hace un año, 43% cree que fue igual y 20,4% que fue mejor. Sin embargo, 44,1% considera que la situación general de la empresa fue mejor y 29% que fue igual.

- 56,3% percibe que dentro de un año (en septiembre 2011) la situación económica del Ecuador será peor que en septiembre de 2010, pero 48,3% cree que la situación de su empresa será mejor.

Esta encuesta se realizó en septiembre a 90 compañías ecuatorianas cuya facturación suma \$ 4.060 millones anuales (alrededor de 8% del PIB del Ecuador y 1% de la población económicamente activa, según Deloitte).

CÓMO LO VIVIERON LOS PROTAGONISTAS

Construcción: Estado dinamiza al sector pero preocupa el desempleo

Arq. Diego del Castillo, constructor particular, ex presidente de la Cámara de la Construcción de Quito y del Consejo de Cámaras de la Producción



En 2011, “la construcción impulsada por el sector público bajará por falta de recursos, pero la privada se mantendrá en los niveles de 2010. El apoyo del IESS y la banca privada será el mismo. Preocupa el desempleo: si la gente deja de trabajar, ¿para quién construimos vivienda?”, dice el Arq. **Diego del Castillo**, un constructor particular con amplia experiencia. “2010 no fue malo para el sector pero tampoco tan bueno como otros años”. Estima que 2010 cerró con un crecimiento de entre 3,5% y 4% anual. “Seguimos con un crecimiento positivo pero menor al de 2008”, afirma.

La construcción es considerada el timón de la economía. En los dos últimos años, no se repitieron los resultados récords de 2008: crecimiento del sector de 13,8% anual y de 7,2% del Ecuador. La inversión pública contribuyó de manera importante en esos resultados. La construcción no ha parado pero crece a menor ritmo (Gráfico 6), a pesar de que las fuentes de financiamiento de vivienda se han

multiplicado, particularmente desde el Gobierno con el nuevo banco del IESS y el Banco del Pacífico o con subsidios del Ministerio de Urbanismo y Vivienda (Miduvi) y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV).

Según el Banco Central, en 2009 este sector creció 5,4% anual (menos de la mitad que en 2008) y estima que en 2010 creció 4,5% anual. Este sector tiene dos componentes: el público y el privado. “Por el lado público, el Estado ha invertido mucho en buenas obras viales, pero la inversión grande fue en 2008. Ya está acabando los puentes y las vías. Por el lado privado, la inversión en vivienda no ha parado. La dolarización siempre ha ayudado porque las casas ya no se deprecian. Las líneas de crédito del sector bancario privado y el mayor apoyo del sector público también ha ayudado mucho”, afirma del Castillo.

Entre los factores que incidieron positivamente en el sector en 2010, el empresario destaca:

1. “La gran inversión del Estado, que ha realizado obras importantes y costosas, que han sido necesarias y todos aplaudimos. No creo que en vivienda los logros del Gobierno sean tanto como dicen. Pero ha habido una buena ejecución de vivienda por parte del Estado; desgraciadamente, en viviendas de interés social regaladas que no van concatenadas con la producción.
2. El financiamiento del IESS y de la banca privada. El IESS (ahora

- Biess) es el que más se está utilizando para vivienda.
3. El subsidio de \$ 5.000 del BEV para casas de hasta \$ 60.000. Ese incentivo hay que agradecer y felicitar”.

Pero cuestiona: “Se está confundiendo la construcción de vivienda como medio para solucionar el déficit de empleo. Nadie puede tener vivienda si no tiene empleo”. Y propone un fortalecimiento del diálogo entre el sector privado y el Ejecutivo: “Se necesitan políticas de desarrollo productivo y para eso el Gobierno tiene que abrir las puertas de diálogo al sector privado. Los empresarios no son enemigos del Estado, son parte de él”, afirma. No cree en el Código de la Producción, “por razones más políticas que técnicas”, afirma.

Comercio: Ventas como pan caliente

2010 fue un buen año para el comercio al por mayor y menor, que se recupera a grandes pasos del bache de 2009. El Banco Central estima que en 2010 este sector creció 4,1% anual, menos que en 2008 (6,6%) pero más que en 2009 (-2,3%) y similar a lo experimentado hace cuatro años (4,7% en 2006). Según esta entidad, en el segundo trimestre de 2010, el comercio fue el sector que más contribuyó al crecimiento del PIB. La mayor liquidez o disponibilidad de efectivo en los hogares ecuatorianos habría aportado al crecimiento de las ventas del sector comercial, pero también al aumento del

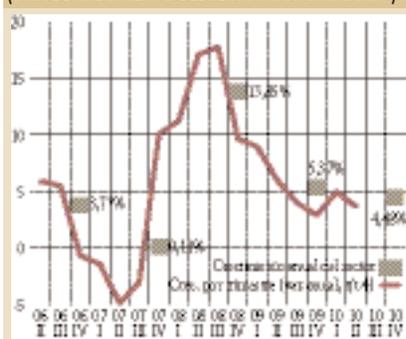
déficit comercial no petrolero. En 2011 este sector se comportaría de manera similar a 2010. Así lo creen los ejecutivos de Corporación Favorita C. A., empresa representativa del sector, por su tamaño, su presencia con locales en todo el país y por su diversificación comercial: supermercados de abastos, ropa, juguetes, libros, ferretería, electrónica, electrodomésticos, muebles y artículos para el hogar, entre los más conocidos.

Para esta empresa, 2010 fue un buen año en ventas y en nuevas inversiones. “Todas las compañías filiales de Corporación Favorita cumplieron con las metas de ventas 2010”, afirmaron a GESTIÓN ejecutivos de la compañía, que pidieron no ser identificados por su nombre. Tomando en cuenta la apertura de locales nuevos, estiman ingresos totales de alrededor de \$ 1.270 millones, 12% más que en 2009 (Gráfico 7). Consideran “que todo el sector comercial en general ha tenido un año bueno, ya que 2009 tuvo muchas restricciones por las medidas del Gobierno en cuanto a importaciones (aranceles, salvaguardias, etc.), que terminaron a mediados de 2010”.

Por otro lado, comentan que el año pasado este *holding* invirtió alrededor de \$ 40 millones en un centro comercial en Portoviejo, en la ampliación del Centro de Distribución y en la construcción de un Megamaxi en Quito, dos Gran Akí en Quito, dos Akí y dos locales de Juguetón. Entre los factores que incidieron en el sector comercial en 2010, los ejecutivos destacan “la eliminación de restricciones arancelarias, el aumento de subsidios del Gobierno, el gasto público, el pago mensual de fondos de reserva y la mayor circulación de dinero”.

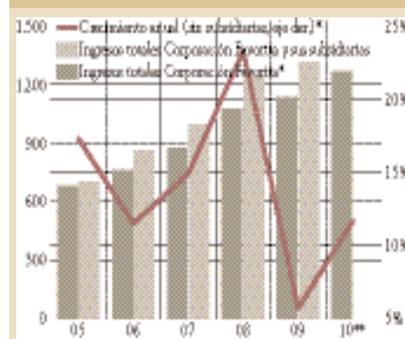
¿Perspectivas para 2011? En el sector en conjunto, “hay que esperar a ver qué pasa con las nuevas medidas económicas, incentivos políticos gubernamentales, etc. Creemos que 2011 se comportará como 2010”, afirmaron. Por ello, para este año, la empresa “tiene planificado invertir alrededor de \$ 50 millones en nuevos puntos de venta en

GRÁFICO 6
CONSTRUCCIÓN SE DESACELERA
(TASA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN)*



* PARA 2009 Y 2010, EL CRECIMIENTO ANUAL CORRESPONDE A LA PREVISIÓN OFICIAL DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

GRÁFICO 7
COMERCIO: INGRESOS DE CORPORACIÓN FAVORITA CRECIERON 12% EN 2010



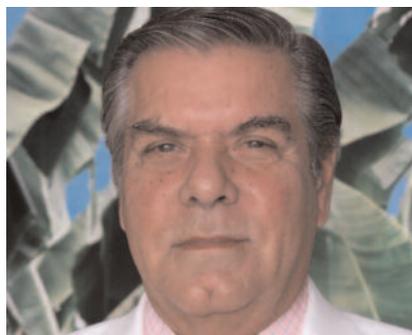
* INCLUYE LOS INGRESOS OPERACIONALES QUE CORRESPONDEN A SUPERMAXI, MEGAMAXI, SUPERDESPENSA AKÍ Y JUGUETÓN. ** ESTIMACIÓN 2010, ENTREVISTA A EJECUTIVOS DE CORPORACIÓN FAVORITA. FUENTE: CORPORACIÓN FAVORITA.

todo el país, en especial, en Guayaquil. Invertiremos alrededor de 15% más que en 2010”, precisan.

Sobre el impacto del Código de la Producción en el comercio, responden que lo “están analizando”.

Banano: Menor demanda y producción

Abg. Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador



El desempeño del sector en 2010 podría calificarse como “regular”. El aumento del precio promedio de las exportaciones de banano no logró compensar la disminución del volumen exportado, dando como resultado un bajo crecimiento de las exportaciones en valor, comparado con los que hubo en 2008 y 2009, que superaron 20% anual (Gráfico 8). Entre enero y octubre de 2010 (última información disponible al cierre de edición), las exportaciones de banano crecieron apenas 5,1% con respecto al mismo período de 2009, alcanzando \$ 1.700 millones. Así, las exportaciones de banano habrían cerrado 2010 en alrededor de \$ 2.100 millones. 2011 será un mejor año. La recuperación del sector irá de la mano de la captación de nuevos mercados y la recuperación económica de los principales destinos de exportación de la fruta: Rusia, EEUU, Italia y Alemania. Un acuerdo comercial con la Unión Europea es clave para este sector.

Según el Abg. Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador “las

ventas cerrarán 2010 en niveles inferiores a los del año 2009. Estimamos bordearán 265 millones de cajas, 5% menos al año pasado”. Entre los factores que incidieron en este resultado, Ledesma menciona:

- Las fluctuaciones de los precios internacionales, aunque su oscilación ha sido inferior al año anterior.

- La crisis financiera internacional, que afectó a los principales países consumidores de banano.

- La alteración climática, que se tradujo en una reducción sustancial de la producción de la fruta.

Explica que, pese a estos factores, en las últimas semanas del año, hubo un incremento en las ventas *spot*, “lo que permitirá equilibrar los ingresos de los productores bananeros, logrando un precio promedio igual al precio mínimo de sustentación”.

“Incluso si continúa la crisis financiera, el panorama 2011 será mejor que el actual”, dice Ledesma. Cree que el resultado no dependerá tanto de los precios, “que se incrementarán en los primeros meses del año y luego se reducirán, de conformidad con las reglas del mercado”, sino de “los nuevos mercados que logre conquistar el Ecuador en Medio Oriente, Turquía, Irán, China. Y de las negociaciones del Ecuador con la Unión Europea. Si estas son concluidas, nuestro posicionamiento será superior al actual, caso contrario sufriremos un golpe muy duro de reponer”, argumenta.



*ESTIMACIÓN REALIZADA POR LA CONSULTORA MULTIPICA. FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

¿Cómo incidirá el Código de la Producción en el desenvolvimiento del sector? Según Ledesma, “para la industria bananera, establece una serie de obligaciones que, si son reglamentadas con equidad y justicia y aplicadas como regla general para todas las compañías exportadoras, permitirán regularizar una actividad que hoy está siendo prostituida por empresas que hacen y pagan lo que les da la gana, a vista y paciencia de las autoridades del Gobierno”. Concluye diciendo: “Nuestra Asociación (AEBE), cuyas empresas afiliadas sí han cumplido con la ley, aspiran que este año no salga una sola caja de banano que no cumpla con todas las normativas contempladas en el Código de la Producción y en la Ley y Reglamento de Banano, evitando no solo la competencia desleal, sino fundamentalmente la afectación al pequeño y mediano productor”.

Las exportaciones de banano habrían cerrado 2010 con \$ 2.100 millones.

Con todo, serían menores a las de 2009 en 5%, según Ledesma.

Se espera un mejor 2011 con la recuperación de los mercados de consumo.



*ESTIMACIÓN REALIZADA POR LA CONSULTORA MULTIPICA. FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

Camarón: Gran recuperación, temor por la delincuencia

Ing. César Monge, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura



“2010 fue un año de recuperación, mejor que 2009 y similar a 2008 en ventas, volumen y precios. El Ecuador ha recuperado el espacio perdido en 2009”, dijo a GESTIÓN el Ing. César Monge, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA). Pero “la coyuntura interna fue muy complicada para el sector”, dice Monge. Y argumenta:

1. “La Ley de Aguas aún no se define. En ella se quería impedir el acceso al agua a zonas camaroneras que antes eran manglar y poner un impuesto al agua de mar.

2. Hubo la emisión de un decreto ejecutivo que quería poner límites a la extensión de zonas camaroneras. Este tema también sigue en el limbo.

3. La Ley de Tierras genera incertidumbre.

4. El tema delincencial es muy preocupante”.

Dice que “sería un error comparar 2010 con un año de crisis como 2009, en el cual el sector perdió unos \$ 65 millones”. Por eso compara 2010 con 2008: “entre enero y octubre de 2008, exportamos 249 millones de libras de camarón y percibimos \$ 576 millones; en el mismo período en 2010, exportamos 266 millones de libras y los ingresos fueron de \$ 591 millones”. Las cifras publicadas por el Banco Central, que generalmente son más altas que las de la CNA, muestran que 2010 no solo fue un año de recuperación sino también un año récord

(Gráfico 9). Bajo un escenario conservador, las exportaciones de camarón habrían superado los \$ 780 millones al cierre del año, alrededor de 19% más que en 2009 y 15% más que en 2008.

“En 2011 se mantendrá el estándar de producción e ingresos de 2010. No se esperan grandes inversiones por la incertidumbre provocada por las leyes de Aguas y de Tierras y el hecho que el Gobierno desconozca ciertos títulos de propiedad del INDA”, dice Monge. Pero el mayor reto para los camaroneos y para las autoridades gubernamentales será frenar la delincuencia. En diciembre se registró un asalto de piratas a una embarcación que transportaba seis toneladas de camarón. Algunos robos no se denuncian por temor a represalias de las mafias organizadas.

Por eso, antes de terminar el año, la CNA, junto a otras asociaciones de camarón, envió una carta al presidente de la República pidiendo “un entorno de seguridad mínima”, de acuerdo a lo establecido en la Constitución. Para ello, propusieron al Gobierno tomar medidas orientadas a:

- Desarrollar “un programa de seguridad productiva” coordinado entre el sector público y privado.

- Fortalecer de manera urgente “la limitada infraestructura de control y resguardo marino”.

- “Revisar de manera objetiva, la necesidad de permitir excepcionalmente mayor flexibilidad en la portabilidad de armas para aquellas operaciones camaroneras que hoy necesitan inmediatamente reforzar su seguridad y resguardo”.

Las exportaciones de 2010 fueron mayores que las de 2008, rompiendo récords.

En 2011 no se esperan mayores inversiones por la incertidumbre de las leyes de Aguas y de Tierras.

Sobre el Código de la Producción, Monge afirma que “no resuelve ningún tema fundamental del mediano y pequeño productor de camarón. Está orientado a atraer grandes inversiones del exterior. No contempla nuestras preocupaciones: el tema delincencial y las negociaciones comerciales con EEUU. Esos temas están en el limbo”.

Automotriz: Año récord, freno arancelario

Ángela María Durán, gerente de Mercado de General Motors - Ómnibus BB



En 2010, el sector automotor se recuperó notablemente con relación a 2009, año en el cual las ventas y la producción cayeron en 18% y 22%, respectivamente. Tres cifras lo confirman:

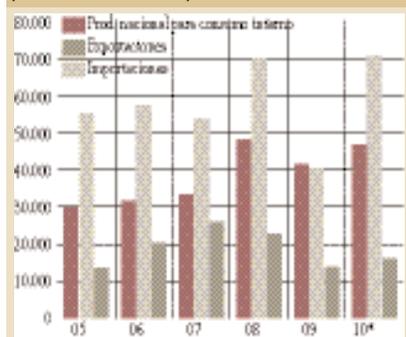
- Se vendieron alrededor de 125.000 nuevas unidades, 34% más que en 2009, según la estimación realizada por la consultora Market Watch.

- Entre enero y octubre de 2010, se produjeron en el país alrededor de 62.861 unidades, 42,3% más que en el mismo período de 2009 e, incluso, 13% más en todo 2009.

- Hubo más financiamiento que otros años. La cartera de consumo del sistema financiero privado creció 22,4% anual hasta octubre según Market Watch, alcanzando \$ 5.176 millones, el mayor crecimiento de este segmento de crédito desde 2007.

Así, 2010 fue un año récord. Sin embargo, la producción nacional creció poco en comparación con el crecimiento de las importaciones de vehículos, que casi se duplicaron, perjudicando la balanza comercial ecuatoriana (Gráfico

GRÁFICO 10
OFERTA TOTAL DE AUTOS: EN 2010
SE IMPORTÓ CASI EL DOBLE QUE EN 2009
(NÚMERO DE UNIDADES)



* ENERO - OCTUBRE 2010.

FUENTE: CINAIE, TOMADO DEL ESTUDIO REALIZADO POR MARKET WATCH.

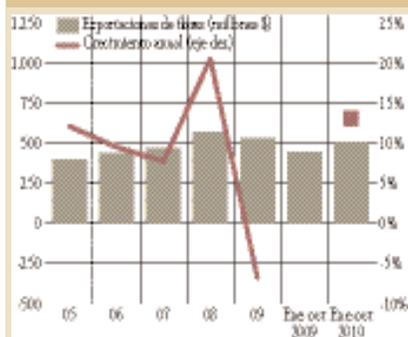
10). Alrededor de 60% de la oferta total del sector son vehículos importados.

¿Qué opina un empresario del sector? “2010 ha sido un año de gran dinamismo. La disponibilidad de financiamiento ha permitido que se incrementen las ventas. Para 2011 proyectamos un crecimiento de la industria de entre 3% y 5% anual”, dice **Ángela María Durán**, gerente de Mercadeo de General Motors-Ómnibus BB, empresa líder de la industria al participar en 41% del mercado con la marca Chevrolet.

Durán destaca el incremento de la producción: “Iniciamos 2010 con una producción diaria de 215 unidades y al momento producimos 222. Este incremento fue posible gracias a los proyectos que se ejecutan en la planta y que permitirán ampliar la capacidad instalada en 30% hasta el primer trimestre de 2013”.

Agrega que Ómnibus BB invirtió en promedio \$ 9,5 millones anuales entre 2007 y 2009; invirtió otros \$ 12,6 millones en 2010 en mejoras en planta, y para 2011 y 2012, prevé invertir \$ 72,4 millones en proyectos que “permitirán completar las mejoras en el área de pintura y la incorporación de la plataforma para nuevos modelos que se producirán localmente”. En cuanto a las ventas, la empresaria dijo que Chevrolet aspiraba terminar 2010 con más de 60.000 unidades vendidas, de las cuales esperaba exportar 10.000. Estimó que, el año pasado, la industria en conjunto vendió una cifra récord de alrededor de 127.000 unidades.

GRÁFICO 11
FLORES:
GRAN RECUPERACIÓN LUEGO
DE AÑO DE PÉRDIDA



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

Alrededor de 60% de la oferta total de vehículos es importado.

Para 2011 se proyecta un incremento entre 3% y 5%.

Aumentaron aranceles de 35% a 40%.

2011 empieza con un nuevo motor para la industria: el convenio automotor para la incorporación de autopartes y piezas de fabricación nacional en el ensamblaje de vehículos, suscrito entre el Ministerio de Industrias y Productividad, la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana y las ensambladoras locales. Según Durán, “para Ómnibus BB este convenio es una importante oportunidad de crecimiento, pues aumentará la capacidad de producción de la planta y esto incidirá en la generación de más plazas de trabajo y el aumento de la productividad de la compañía, la industria y el país”. Además, el convenio “incidirá en el volumen total de compras de las ensambladoras, alcanzando \$ 1.280 millones en los próximos nueve años”.

A la par, 2011 arranca con un freno para la industria: la subida de aranceles de 35% a 40% a camionetas con un cilindraje menor o igual a 4,5 toneladas y a vehículos terminados con un cilindraje menor o igual a 2.500 centí-

metros cúbicos (c.c.), para vehículos que usan diésel, y de hasta 1.900 c.c. para vehículos que usan gasolina. Es decir, se aplica a automóviles para la clase media (precio de hasta \$ 25.000 en 2010). El arancel no se aplica para autos 4x4 ni para los híbridos. Estos últimos tienen un peso significativo en las importaciones y un crecimiento extraordinario en el último año.

Con esta medida, el gobierno aspira mejorar la delicada situación de la balanza comercial y “reducir el tráfico”, según la ministra de Coordinación de la Producción, **Nathalie Cely**. Según ese ministerio, el nuevo arancel representa un aumento del precio del vehículo de entre \$ 300 y \$ 500 en aduanas. Pero, automáticamente, también sube el IVA e ICE de esos vehículos. Los importadores de autos pasarían esos costos al consumidor.

Flores:
Se recuperan, 2011 anclado al clima y al Atpdea

“2010 fue mucho mejor que 2009; el sector se recuperó más de lo esperado con exportaciones cercanas o ligeramente mayores a las de 2008. Aunque la producción y exportación de rosas bajó por el frío en cierta época del año, se compensó con un crecimiento impresionante de *gypsophila* y de flores de verano”, dijo a GESTIÓN el Departamento de Análisis Económico de Expoflores. Hasta octubre, las exportaciones de flores sumaron \$ 501 millones de dólares, 13% más que hace un año (Gráfico 11).

Las exportaciones de flores fueron mejores que las de 2009 y 2008.

Hubo un aumento impresionante en *gypsophila* y flores de verano.

Si no paran las lluvias, San Valentín no será tan bueno.

¿Qué esperar de 2011? “Está por verse. 2011 está sujeto a factores externos siendo el clima un factor determinante, pues está afectando la producción interna, el transporte y la entrega de flo-

res. El cierre de 2010 fue complicado. Por el mal clima, varios aeropuertos europeos cerraron, algunos vuelos fueron cancelados y parte de las flores quedaron en bodega y se dañaron. Las

exportaciones a Europa para San Valentín serán buenas si mejora el clima”.

Por otro lado, al igual que otros años, 2010 cerró con las clásicas negociaciones para renovar el Atpdea. “Es importantísimo, mientras más pronto se renueve mejor, porque desde la última semana de enero se empieza a exportar para San Valentín. Sin Atpdea, el precio de las flores ecuatorianas subiría alrededor de 8% por el arancel, se perdería mercado”, comentan funcionarios del mismo departamento de análisis. El sector insiste en un acuerdo comercial de largo plazo con EEUU. Aunque el mercado norteamericano ha perdido participación en las exportaciones de flores ecuatorianas, “todavía alrededor de 42% del total se exporta a EEUU. Las flores que van a Canadá (3%-4% del total) también se benefician del Atpdea, pues se exportan a través del mercado norteamericano. Además, Colombia, principal competidor del Ecuador en flores, ya tiene un acuerdo comercial con ese país”, explican los técnicos de Expoflores. Un acuerdo comercial también es clave para las decisiones de inversión: “Un floricultor debe invertir alrededor de \$ 250.000 anuales por hectárea de producción. No se puede arriesgar a invertir, si no tiene un TLC a largo plazo, y si cada año, tiene que esperar a que se renueve el Atpdea por un año más”, dice.

Sin embargo, este tema preocupa un poco menos que otros años. “Colombia está con problemas de producción, cerraron alrededor de 800 ha en el año por el mal clima y problemas financieros asociados a la reevaluación del peso colombiano. Eso ha sido una ventaja para el Ecuador”, afirma. Agrega que “es posible que ante la falta de oferta empiecen a subir los precios. Si no se renueva el Atpdea, puede ser que a los clientes en EEUU no les quede otra opción que comprar flor ecuatoriana con arancel hasta que el mercado colombiano se recupere, pero no hay duda, un acuerdo comercial de largo plazo es fundamental”. 

lorena.castellanos@multiplica.com.ec

Los principales incentivos del Código de la Producción

Para cerrar el año el Dr. **René Sánchez**, de la empresa Sánchez García & Asociados, especializada en temas tributarios, presentó los incentivos de este cuerpo legal. Entre los principales están:

- Reducción del impuesto a la renta de sociedades de 1% anual, desde 25% en 2010 hasta llegar a 22% en 2013.

- Las empresas que se instalen en las zonas especiales de desarrollo económico (ZEDE), realizando nuevas inversiones, pagarán 5% menos de impuesto a la renta, es decir, 19% en 2011.

- Por un plazo de cinco años, contados desde el primer año en que la empresa genere ingresos atribuibles a la nueva inversión, se exonera del pago de impuesto a la renta y del anticipo a las nuevas sociedades que inviertan en los sectores económicos prioritarios para el Estado, zonas económicamente deprimidas y la frontera. Esto no se aplica para Quito y Guayaquil, pero sí para las sucursales de una empresa que cumpla con esas condiciones, aunque su matriz esté en Quito o Guayaquil.

- Exoneración del impuesto a salida de divisas a: 1. pago de créditos externos para financiar inversiones previstas en el Código; 2. pago al exterior por parte de las ZEDE por importaciones de bienes y servicios para procesos productivos.

- IVA 0% en bienes importados por las ZEDE y destinados a zonas autorizadas o relacionadas

con procesos productivos allí realizados.

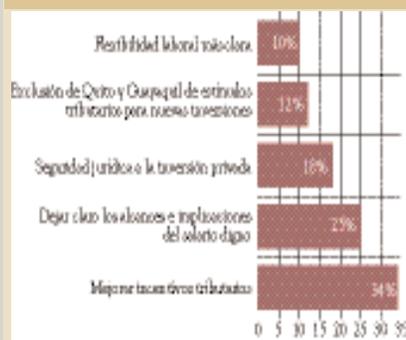
- Solo para medianas empresas: deducibilidad del impuesto a la renta de 100% adicional por cinco años en determinados rubros que mejoren la productividad: capacitación técnica y tecnológica, gastos de viaje, estadía y promoción comercial para el acceso a mercados internacionales.

- Deducibilidad de 100% adicional por depreciación y amortización correspondientes a la compra de maquinarias y equipos destinados a reducción del impacto ambiental de la actividad o generación de energía de fuente renovable.

- Empresas que destinen 5% de su paquete accionario a 20% de sus trabajadores podrán diferir el impuesto a la renta por cinco años. Si ese 5% deja de aplicarse, se liquidará el impuesto a la renta el mes inmediatamente posterior.

Varios de estos incentivos están sujetos al cumplimiento de condiciones.

GRÁFICO 12
¿QUÉ PRINCIPALES ASPECTOS DEBERÍAN MEJORARSE EN EL PROYECTO DE LEY DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN? (% DE EMPRESAS ENCUESTADAS)



FUENTE: DELOITTE & TOUCH, ENCUESTA DE CONFIANZA EMPRESARIAL, NOVIEMBRE 2010.