

Entrevistas

“2014 tiene que ser un año de cooperación público-privada”

EC. RICHARD MARTÍNEZ,
vicepresidente de la Cámara de Industrias y Producción



Foto: D.Vallejo.

El sector empresarial ha recibido un discurso —desde el sector público— muy vinculado a la necesidad de acompañar la inversión pública con la inversión privada, para dar sostenibilidad a la primera. Se trata de un cambio en el discurso oficial, de aproximación al sector productivo, que se ha plasmado a través de varios mensajes que se muestran a continuación.

1. El cambio de matriz productiva. Ese mensaje es importante por dos factores: **a)** como sector industrial y empresarial, la tesis de avanzar a una economía con mayor valor agregado y más especializada en los servicios ha sido nuestro pronunciamiento de siempre, de mayor competitividad y mayor productividad. Observamos de manera positiva que el Gobierno ahora lo plantee como un tema prioritario de la agenda; **b)** hay un pedido expreso de las autoridades de que este cambio se encauce conjuntamente con el sector productivo.
2. La creación del Ministerio de Comercio Exterior era un pedido del sector empresarial, para dar a la

política pública un enfoque de mercados más agresivo en el contexto de las relaciones internacionales, sin divorciarlo de la visión política.

3. La búsqueda del presidente de la República y del sector público de promover la IED, como ocurrió en los dos viajes a Alemania y Francia.
4. En cuanto a la negociación de un acuerdo comercial con la UE, el sector productivo está consciente de que el presidente de la República ha tomado la decisión de negociar con la UE y esto significaría tener certezas de largo plazo de no perder las preferencias arancelarias del SGP plus. No es un tema que esté libre de obstáculos,

pero se ha trabajado de manera intensa para que la primera ronda sea en enero y cerrar la negociación ojalá en el primer trimestre del año.

Hay temas pendientes de definición en 2014, por el bien del país y de la producción:

- Institucionalizar el diálogo del sector productivo con el sector público a partir de parámetros técnicos claramente predeterminados, estableciendo un canal regular de construcción de consensos y de generación de disensos, con el propósito de discutir temas de política pública. Un ejemplo es el Comité Interinstitucional para el cambio de la matriz productiva, presidido por la vicepresidencia de la República y con delegados de varias carteras de Estado, pero que no tiene una representación del sector empresarial privado.
- Cristalizar la política de comercio exterior y acceso a mercados en un acuerdo con la UE, lo cual permitirá destrabar asuntos arancelarios con países como Canadá o Rusia.
- Retomar las conversaciones para el diálogo bilateral con EEUU y encontrar un instrumento comercial, por ser nuestro principal socio comercial.
- Precautelar los mercados para la industria ecuatoriana, por el cambio de matriz productiva y tomar una decisión concreta sobre el Mercosur.

90%
de la inversión
societaria se concentra
en incrementos de
capital de empresas
existentes.

Hoy la IED
no pasa de los
\$ 400 millones,
mientras que Colombia y
Perú cuentan anualmente
con inversiones que
sobrepasan
los **\$ 10.000**
millones.

No se ve que la propuesta de incorporarnos a esa unión aduanera traiga un beneficio real por tres razones: **1.** el comercio con el Mercosur está altamente liberalizado; **2.** se debería adoptar un arancel externo común que no responde a la realidad del Ecuador sino a los intereses de la industria de Brasil y de Argentina de aumentar sus exportaciones; **3.** el hecho de que el artículo 1 del tratado de la unión establece la obligatoriedad de los países miembros de negociar en bloque (complicaría el acuerdo con la UE). Los empresarios no nos oponemos a una integración regional pero el canal de orden político para ello es la Unasur. No podemos correr el riesgo de poner en peligro las actividades productivas por buscar esa integración.

Evaluación de los sectores productivos

Textil: es un sector que este año ha debido enfrentar incrementos de materias primas y que todavía está siendo afectado por el contrabando y por la apertura de importaciones vía el programa 4x4 (4 kilos y \$ 400) que fue creado para apoyar a los migrantes, pero que ha sido utilizado como un canal comercial que compite con el sector textil formal. Hay factores interesantes en el sector textil, pues hay empresas que han logrado posicionar muy bien el diseño, la marca y transitar hacia ese mayor valor agregado que no está dado por el bien sino por la cercanía con el consumidor.

Maderero: la veda forestal en Esmeraldas generó conflicto, puesto que trataba de combatir la tala ilegal de madera que es algo que apoyamos 100%. Pero la norma terminó afectando las actividades formales. Es un sector que ha crecido

de manera importante y tiene una alta proyección de inversión para 2014. Hay una expectativa positiva de construir una industria de pulpa de celulosa que permitiría disminuir el nivel de importaciones e incrementar la inversión y tener una cercanía para proveer materia prima en otros sectores como el cartonero y el papelerero.

Alimentos: es un sector importante de la economía que ha crecido, produce fundamentalmente para el mercado interno, cubre la seguridad alimentaria de los ecuatorianos y busca adaptarse a las exigencias del consumidor. Tiene una alta heterogeneidad dependiendo del punto que estén en la cadena de producción. Es un sector que apunta a la innovación, es manejado responsablemente y reúne importantes inversiones. El tema del reglamento del etiquetado para alimentos procesados es lo más crítico que ha enfrentado la industria. El espíritu informativo sobre el contenido de nutrientes se recoge en el reglamento en una semaforización que termina siendo casi una adjetivación de productos como buenos o malos y allí se entra a la discusión de fondo: es la política pública la que debe promover la buena alimentación y esto no se corrige con el etiquetado de productos.

Metalmecánico: ha tenido un año importante de inversiones y un gran potencial, pero se puede hacer más para lograr incorporar al sector metalmecánico nacional en los planes gubernamentales de las obras de infraestructura en las que hay una gran oportunidad. Hay que analizar si es que las economías de escala van a permitir tener una industria siderúrgica competitiva como proveedora de materia prima.

Tabacalero: es un sector importante en términos de generación de mano de obra no solo en la industria sino en el campo que ha estado golpeado por los efectos del contrabando, por la diferencia de la carga impositiva entre el Ecuador y Colombia. El contrabando afecta a los tabacaleros, licoreros, etc.

Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (Capeipi)

Balance de 2013 de su empresa (ventas, crecimiento, etc.)

Impacto en su empresa de las nuevas normas contables NIIF, exigencias laborales (IESS y Ministerio de Relaciones Laborales), normas de la Superintendencia de Poder de Mercado y otras políticas gubernamentales.

Perspectivas para 2014 de su sector por el cambio de la matriz productiva, expectativas de ventas, acceso a financiamiento y a nuevos mercados. En general, desempeño del sector



Foto: W.Castellanos.

Para nosotros como empresa 2013 fue estable, no tuvimos crecimiento, sin embargo, se pudo llegar al mismo nivel de ventas del año pasado, lo cual es positivo considerando que los últimos meses del año la economía se desaceleró un poco y no hubo suficiente liquidez generalizada en el mercado.

Son exigencias y procedimientos a los que hay que ajustarse, el impacto es más de tiempo y dinero, que evidentemente causan malestar, pero no son difíciles de cumplir.

El sector metalmeccánico tiene mucha expectativa en 2014. Hemos estado trabajando de la mano con el Mipro y la Vicepresidencia, dando nuestro contingente y apoyo de información para poder aportar al cambio de la matriz productiva.

Esperamos que este aporte sirva para que se den esos cambios necesarios para el crecimiento del sector y del país. Justamente las áreas más importantes que hemos señalado a las instancias de Gobierno, como prioritarias para este cambio, son acceso a créditos productivos, capacitación y cambios en los procedimientos en compras públicas para que el apoyo a la compra nacional sea más efectivo. Creemos que el sector está preparado para ayudar en primera instancia a este cambio de matriz con el reemplazo de importaciones que pueden ser producidas en el Ecuador con calidad y costos similares a dichos productos.

Sector metalmeccánico
Gerald Montesinos
Tablelectric S. A.



Foto: W.Castellanos.

Dentro del balance de la empresa en 2013, las ventas no han sido muy exitosas, por ende, el crecimiento tampoco ha surgido, puesto que tenemos competencias desleales con empresas que no se encuentran legalmente constituidas en cuanto a pago al SRI, sin RUC, pago al IEISS, impuestos, patentes, etc.

Adicionalmente, sus productos no cumplen normas INEN, con lo que pueden competir con costos muy bajos.

Es importante que el Estado tome interés en cuanto a las empresas fantasma, porque perjudican a las que realmente cumplimos con leyes y ordenanzas en el Distrito Metropolitano de Quito y, por ende, vamos a ser más competitivos.

Estoy de acuerdo con el Estado en que tengamos que trabajar con normas y leyes que exigen y que contribuyen a ser mejores, pero deben ser leyes que favorezcan a las dos partes, leyes equitativas, no puede ser: más derechos al empleado y menos a los empleadores.

La empresa privada, pequeña y mediana es la mayor generadora de empleo en Pichincha con una población de 2.796.838, con más de 600.000 plazas de trabajo, con políticas sectoriales armonizadas y coordinadas. Las perspectivas para 2014, por el cambio de la matriz productiva, es muy amplia para nosotros como empresarios. Dentro de la matriz de los sectores y ejes productivos, tenemos necesidades importantes como sector privado en cuanto a sistemas de calidad, capacitación, innovación, créditos blandos-financiamiento, sistemas de información, servicios, infraestructura, creación de nuevos parques industriales con una vida de 90 años, agilidad en procesos para la obtención de varios trámites, etc. El Gobierno está pensando en nosotros, y queremos trabajar en coordinación mutua, para los nuevos emprendimientos con los jóvenes que son los nuevos empresarios, queremos apoyar al Gobierno y apoyarnos en él, crear más fuentes de trabajo, más emprendimientos y más empresas legales.

Sector construcción
Luisa Flores
Ecuapostes



Foto: W.Castellanos.

Nuestra empresa está orientada al segmento de las más altas exigencias del mercado, principalmente puertas y ventanas de madera con una concentración local en el valle de Cumbayá, mercado en el cual hemos registrado un estancamiento de demanda con mayor presión sobre los precios con márgenes que constituyen un riesgo de operación.

Las exigencias cada vez mayores del sector público frente a las empresas formales aumentan las desventajas competitivas de nuestro grupo de empresas que contribuye significativamente a la economía nacional en cuanto a impuestos y generación de empleo. Esta política que beneficia más la empresa informal y la economía solidaria resta nuestras posibilidades de tecnificación, proceso indispensable para una mayor participación en los mercados externos.

Debe demostrarse en el futuro cercano el norte del cambio de la matriz productiva anunciado. La propuesta actual de tener que demostrar mediante un proceso demoroso y costoso la conformidad con las normas INEN de materia prima, insumos o equipos que importamos, no nos beneficia. El cambio de la matriz productiva tiene enorme potencialidad, pero todo depende finalmente de su contenido.

Sector maderero
Josef Appel
Artempo

¿Se beneficiarían o no su empresa y su sector de un acuerdo comercial con la UE?
 ¿Y con Mercosur?
 ¿Accedieron al certificado de abono tributario que compensa el Atpdea caducado?

Fortalezas y debilidades del sector

¿Qué política implementaría para apoyar a su sector si fuese la autoridad de política pública?

Los acuerdos comerciales internacionales siempre son importantes para los sectores productivos y, por ende, para las empresas del país. Los mismos pueden causar grandes beneficios si es que se saben encontrar y aprovechar los nichos de mercado a los que se pueda acceder. Creemos desde el sector que el potencial más grande para la exportación de productos se puede dar con el Mercosur por tener necesidades y niveles de tecnificación similares.

- Fortalezas: el sector es transversal, es decir, se encuentra en todos los otros sectores productivos del país, desde materiales para la construcción, pasando por maquinaria y hasta insumos para la industria. Por lo tanto, el potencial de crecimiento es muy grande si se dan las circunstancias adecuadas. Por esto hemos sido identificados por el Gobierno como una de las áreas estratégicas para el cambio de la matriz productiva.
- Debilidades: maquinaria con poca tecnificación, falta de capacitación técnica y acceso a créditos productivos y de inversión. Para clarificar se necesita maquinaria con tecnología de punta para ser más competitivos, para esto se necesita crédito asequible y a buenas tasas de interés, y una vez que se pueda acceder a este cambio en tecnología, también se necesita gente capacitada para operar las mismas.

Se presentó un grupo de propuestas al vicepresidente de la República señalando algunas áreas estratégicas. Entre esas está el acceso a créditos productivos y de inversión (CFN); el impulso desde la Setec a programas de capacitación técnica; cambios en el Sercop (antes Incop) para favorecer la producción nacional, siendo no solo un portal de información de los solicitantes del Estado sino que también se puedan revisar las bases técnicas de los mismos para evitar fallas en el cumplimiento de normas establecidas. Se propuso impulsar las certificaciones de calidad nacionales (INEN) para asegurar que los productos importados, especialmente algunos de Asia, estén cumpliendo todos los estándares. Finalmente, que existan ciertas preferencias impositivas (SRI) para el sector productivo, específicamente con el impuesto de 5% a la salida de capitales para compra de maquinaria y materias primas que, aunque se ha dicho que regresa en crédito tributario, en la práctica no es así y se termina trasladando el costo al cliente final, aparte de causar problemas de flujo en las empresas.

Nuestro sector no ha sido beneficiado por estos acuerdos comerciales, puesto que como empresarios deseamos que la industria, como ecuatoriana que es, tenga mayor competitividad para crear en nuestro país los productos que solemos exportar, y así evitar que la pequeña y mediana empresa cierre por la competencia de importaciones.

- Fortalezas: en nuestro país el sector de la construcción está desarrollado en 6% en la construcción de viviendas.
- Debilidades: nuestro sector necesita mayor financiamiento para ser más competitivo en tecnología, maquinaria, innovación tecnológica, en alianzas estratégicas con nuevos mercados.

- Implementar agilidad y disminución de tramitología en lo referente a permisos, ordenanzas, patentes, permiso de medioambiente, entre otros, puesto que perdemos mucho tiempo legalizando año a año estos trámites para nuestras empresas.
- Dar crédito empresarial, para poder ser más competitivos en tecnología, capacitación, maquinaria, innovación tecnológica, mano de obra calificada, y no depender de las importaciones.
- En general, brindar mayor apoyo a la empresa privada, puesto que es esta la mayor generadora de empleo en el país.

Las cifras del sector demuestran claramente una necesidad de acuerdos comerciales con nuestros compradores de los mercados europeos o norteamericanos en lugar de uno con el Mercosur.

- Fortaleza: alta tasa de crecimiento de la madera en el Ecuador, expresado en metros cúbicos de madera por año y hectárea, siendo esta tasa de crecimiento alrededor de cuatro veces más que la de los países nórdicos.
- Debilidades: dependencia de importaciones de materia prima e insumos a condiciones desfavorables por las políticas estatales y la falta absoluta de mano de obra calificada en un proceso de formación profesional sistemática. No existe en el país una formación profesional para el sector de la transformación de la madera.

Declarar el fomento de la producción como primera política de Estado como generador de riqueza. Donde no hay producción, la prestación de servicios (salud, educación, seguridad...) no es sostenible. La interconexión del mundo globalizado exige a cada empresa tener una ventaja comparativa frente a su competidor internacional. Las desventajas de inexistencias de materiales no fabricadas en el país deben compensarse con medidas de apoyo estatales para mantener una igualdad de condiciones en el mercado internacional, y no ser castigadas con impuestos y procesos de nacionalización engorrosos. En todas las decisiones de Estado, debe considerarse su impacto al sector productivo cuyo desarrollo sostenible constituye una de las prioridades. Las bases de una producción internacionalmente competitiva son equipos tecnológicamente en la punta y una mano de obra calificada. Por ende, el Estado debe facilitar la adquisición de medios de producción y, como condicionante fundamental, desarrollar e implementar un sistema de formación profesional para las personas operativas de las empresas.

Balance de 2013 de su empresa (ventas, crecimiento, etc.)



Foto: W. Castellanos

Sector limpieza
Julieta Carchi
Unilimpio

2013 fue un buen año para nuestra empresa, hemos logrado las metas de crecimiento de 23%, dentro de lo planificado. Ha sido un año también de inicio de varios proyectos de mejora de nuestros procesos tanto administrativos como tecnológicos y logísticos, lo que esperamos dará sus frutos desde 2014.

Impacto en su empresa de las nuevas normas contables NIIF, exigencias laborales (IESS y Ministerio de Relaciones Laborales), normas de la Superintendencia de Poder de Mercado y otras políticas gubernamentales

La aplicación de las normas NIIF es un buen mecanismo para sincerar las cifras de los estados financieros. Sin embargo, su aplicación fue complicada y costosa, principalmente por la falta de información clara y capacitación directa hacia las empresas, lo que obligó a contratar asesores externos. También sería muy importante que se unifiquen criterios entre los organismos de control como el SRI y la Superintendencia de Compañías para evitar la duplicidad de datos. En cuanto a las exigencias laborales, estas son buenas por permitir relaciones igualitarias entre empresa y trabajadores, pero sin los abusos de cualquiera de las partes. Debería realizarse una capacitación constante a las empresas, sobre todo cuando existan cambios en las disposiciones, para evitar incumplimientos por desconocimiento. La Ley de Control del Poder de Mercado es beneficiosa, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, como la nuestra, ya que busca eliminar el abuso de los grandes operadores económicos y que prevalezca la libre competencia.

Perspectivas para 2014 de su sector por el cambio de la matriz productiva, expectativas de ventas, acceso a financiamiento y a nuevos mercados. En general, desempeño del sector

Para los pequeños y medianos productores el cambio de la matriz productiva es una gran oportunidad, ya que se busca privilegiar al producto nacional sobre el importado. En nuestro caso, desde hace dos años, comenzamos a tomar acciones para sustituir productos importados, invirtiendo en maquinaria para producirlos localmente. Estamos ya en el proceso de producción de algunos de ellos y esperamos incorporar otros. Esto nos abre una expectativa de crecimiento, sobre todo por la oportunidad de exportación a países vecinos. En cuanto al financiamiento propuesto por el Gobierno a través de sus instituciones financieras, son de muy difícil acceso por lo largo y engorroso de sus trámites y por las altas exigencias de garantías, que son iguales o incluso mayores que las exigidas por las instituciones financieras privadas.



Foto: W. Castellanos

Sector gráfico
Oscar Ayerve
Taski

Como empresa este año tuvimos 3,5% de crecimiento con relación al año anterior. Sin embargo, las líneas tradicionales de impresión de textos editoriales y de productos publicitarios bajaron de 8 a 10% con relación a 2012. Debido a que las cifras difieren mucho de empresa a empresa en nuestro sector, en enero de 2014, se efectuará el primer censo provincial del sector gráfico para determinar el impacto económico del último año, así como consolidar las cifras representativas del sector debido a que claramente el sector gráfico esté en proceso de contracción preocupante.

Las exigencias laborales implementadas por el Gobierno han generado quizás el mayor impacto en empresas de nuestro sector. Debido a las diversas obligaciones patronales existentes, las empresas del sector gráfico han tenido que modificar su planificación de pago debido a las costosas consecuencias de retrasos en los mismos. Sin embargo, uno de los efectos más preocupantes es que las obligaciones laborales así como la normativa existente inciden negativamente en el índice de rotación del personal. Así, entre las empresas pequeñas y medianas de nuestro sector, existe una alta rotación laboral debido a que el trabajador procura usar a este tipo de empresas como medios de capacitación en miras de adentrarse en el corto plazo en empresas grandes o del sector público. Esa rotación es altamente costosa. Por ello, las empresas de nuestro sector están conviviendo con la necesidad de adaptarse para sobrevivir con el riesgo de que los que mayor dificultad tienen para enfrentar estos desafíos son justamente el pequeño y mediano impresor.

Existe una alta expectativa de ver el alcance de las políticas que promuevan el cambio de la matriz productiva. Hay que admitir que existe escepticismo que las políticas alcancen a nuestro sector debido a los anuncios de que serán priorizados varios sectores y entre ellos no estamos incluidos como industria gráfica; sin embargo, existe la conciencia de que se debe empezar lo más pronto posible aunque los efectos para nuestras empresas sean indirectas y quizás un poco más rezagadas. Por ello, se han hecho acercamientos a las distintas autoridades para socializar la importancia de nuestro sector, en particular por la alta incidencia que se tiene ya sea en empaques o material publicitario en los productos a ser priorizados por el cambio de la matriz productiva. Se aspira que con ello el sector gráfico tenga el apoyo adecuado durante 2014.

¿Se beneficiarían o no su empresa y su sector de un acuerdo comercial con la UE?
 ¿Y con Mercosur?
 ¿Accedieron al certificado de abono tributario que compensa el Atpdea caducado?

Fortalezas y debilidades del sector

¿Qué política implementaría para apoyar a su sector si fuese la autoridad de política pública?

En nuestro sector, muchas materias primas provienen de la UE; si se firmara un acuerdo comercial, seguramente las podríamos adquirir con mejores condiciones de precio y financiamiento, lo que incidiría directamente en una mejora del costo del producto final. En el caso del Mercosur, es un gran mercado al que podríamos ofrecer nuestros productos. En el caso de nuestra empresa, no aplica el certificado de compensación por el Atpdea caducado.

Unilimpio S. A. es una empresa dedicada a la fabricación y la comercialización de productos de limpieza.

- Fortalezas: productos de alta rotación, mercado en crecimiento.
- Debilidades: materias primas importadas en su gran mayoría. Bajo nivel tecnológico en la producción. Baja capacidad de innovación en insumos como envases, etiquetas, etc. Escasez de personal técnico calificado.

- Simplificación y rapidez en los trámites (permisos de funcionamiento, registros sanitarios, marcas, etc.). En este aspecto se ha mejorado, pero todavía hay muchas instituciones en las que el tiempo que se pierde es excesivo. Así como hay sanciones para las empresas que no cumplen con sus obligaciones en el plazo establecido, también debería haber sanciones para los funcionarios que no entreguen su trabajo en el tiempo definido para ello.
- Incentivos a las empresas que trabajen bajo parámetros de cuidado al medioambiente y responsabilidad social.
- Capacitación constante para personal técnico.
- Apoyo financiero y técnico para la innovación tecnológica.

No directamente, nuestro alcance como industria gráfica es mayoritariamente nacional y solo un segmento de las empresas del sector gráfico atiende directo a las empresas que van a ser influenciadas por los distintos acuerdos comerciales.

- Fortalezas: tenemos una industria altamente renovada y equipada, con capacidad de competir en calidad de impresión con cualquier empresa extranjera.
- Debilidades: adolecemos, en comparación con los países vecinos y de la región, de mecanismos de formación profesional. Además, es indudable que la economía de escala que pueden alcanzar las empresas de los países vecinos permite que productos que claramente pueden ser producidos por nuestras empresas ingresen a nuestro país a manera de empaques, cajas y etiquetas sin ningún valor adicional para el importador.

Durante el Primer Encuentro Empresarial para el Cambio de la Matriz Productiva realizado en noviembre, el sector gráfico pudo transmitir al vicepresidente de la República, Ing. Jorge Glas E., al ministro del Mipro Eco. Ramiro González y al prefecto de Pichincha, Eco. Gustavo Baroja, varios requerimientos puntuales que pueden implementarse durante 2014. Uno de ellos es la implementación de políticas de sustitución de importaciones o de promoción de importación a granel para sustituir los empaques que actualmente están siendo importados en el área de comestibles y cosmética. Otro requerimiento que ya se ha promovido durante todo 2013 es la implementación de la tecnología en impresión offset a través del Senescyt no solo para Guayaquil, sino para Quito también, debido a la magnitud e importancia de nuestra región con el fin de generar un mecanismo de generación de mano de obra calificada y técnicamente formada.

Sectores

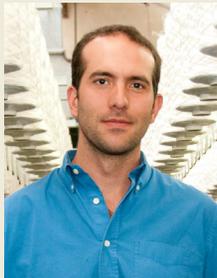


Foto: W. Castellanos.

Sector textil
José María Ponce Misle,
 gerente financiero
 de Texsa

Balance de 2013 de su empresa (ventas, crecimiento, etc.)

2013 fue un año muy duro para la industria textil en general. Los datos oficiales del sector los tendremos el próximo año pero sin duda no serán de crecimiento. Texsa como empresa redujo sus ventas totales en kilogramos en 9,5%, lo que en dólares significa 10,6% menos en ingresos. Las ventas en el mercado nacional cayeron 16% en volumen.

Impacto en su empresa de las nuevas normas contables NIIF, las exigencias laborales (IESS y Ministerio de Relaciones Laborales), las normas de la Superintendencia de Poder de Mercado y otras políticas gubernamentales

Las NIIF aumentaron el anticipo al impuesto a la renta por la revalorización de activos pero no tuvieron mayor repercusión. Las exigencias laborales muy poco han afectado, ya que Texsa nunca utilizó formas de contratación distintas al contrato a plazo fijo. Lo que sí empieza a ser un factor crítico es el costo de la mano de obra. El costo por hora de trabajo es el más alto de la Comunidad Andina, nuestros competidores más cercanos. Nuestro mercado no tiene peligros de monopolio u oligopolio; en el tema de mercado es bastante competitivo.



Foto: W. Castellanos.

Sector florícola
Gino A. Descalzi
 gerente general Fiorentina
 Flowers S. A.

Ha sido un año muy duro por las condiciones comerciales que nos ha tocado vivir y muy ilíquido, lo que muestra un resentimiento de lo que nos sucede casa afuera. Un año lleno de desafíos para toda la floricultura por la eliminación del Atpdea y la suspensión del SGP con EEUU, nuestro principal mercado. Esto exigió un esfuerzo adicional del empresario florícola para buscar alternativas que permitan mantenerse en dicho mercado. Hemos perdido muchos clientes. Los ajustes salariales vigentes ya superaron el salario digno, por lo que esperamos sensatez para 2014, pues cualquier exceso mina nuestra competitividad ante unos mercados deprimidos y aún golpeados por sus crisis pasadas. Trabajar en incertidumbre ha sido muy desgastante y ha limitado las inversiones. De nuestra parte, estamos apuntalando productos con valor agregado, pero para que este cambio en la forma de vender las flores sea competitivo, es imprescindible el apoyo gubernamental.

Somos una actividad considerada, increíblemente, de alto riesgo tanto como el petróleo y la minería, cuando a todas luces somos agricultores no distintos a los de papas o cebollas que, por el contrario, nos distinguimos en ser altamente tecnificados y eficientes, lo que deriva en un respeto al trabajador y al medioambiente. Esta consideración absurda nos obliga a cumplir con una serie de requerimientos costosísimos, inoficiosos, abrumadores y distractores. En cuanto a las NIIF, a mi juicio, estas muestran una realidad más fina de la condición financiera de las empresas pero al no estar 100% homologado su criterio con el del SRI hace que tengamos al interior dos "visiones" de cara a dos entidades que nos regulan. Esto debe terminar y se debe buscar un solo enfoque.



Foto: D. Vallejo.

Sector farmacéutico
Felipe Brown H.,
 gerente general
 James Brown Pharma

Hemos tenido un crecimiento sostenido en los últimos años. El año 2012 fue muy bueno con un crecimiento cercano a 9% en ventas. En 2013 nos frenamos un poco ya que nos hemos dedicado a fortalecer la empresa construyendo nuevas áreas de trabajo y bodegas. Tomamos la decisión de incrementar las áreas, mejorar las actuales, poniendo especial énfasis en todo lo que se refiere a aseguramiento de la calidad y todo el Sistema de Calidad. Nos hemos financiado a través de la banca privada para todo este proceso. Actualmente exportamos y el objetivo es incrementar exportaciones. La industria farmacéutica nacional sí podrá aportar para reducir las importaciones de producto terminado. El mejor aporte del Gobierno sería permitirnos competir libremente sin controles de precios, los cuales son absurdos e injustos en comparación con los productos que se importan terminados. Si pudiésemos competir libremente asegurando el nivel de calidad, seguro que el crecimiento del sector será importante y se cumpliría el objetivo del Gobierno de reducir las importaciones y el déficit de la balanza comercial.

Sin duda las exigencias por parte del Gobierno así como del municipio en todo el entorno regulatorio nos ha mantenido muy ocupados estos últimos tres años. El costo ha sido muy alto. Creo que sí hacía falta organizarnos mejor, pero hacerlo de golpe ha sido muy fuerte. En el aspecto contable, el cambio a las normas NIIF ha sido un proceso complicado, tema que ya lo tenemos en funcionamiento y nos permite reflejar información financiera más real. El IESS ha mejorado en su atención médica a pesar de que el costo es excesivo. En lo laboral los trámites de contratación, despido y otros se manejan en línea, lo cual facilita el trabajo estando al día con las exigencias laborales las cuales son de beneficio total para el empleado. Se deberían también contemplar regulaciones que favorezcan a la empresa en caso de la salida de un empleado negativo para la misma (robo, jineteo de fondos, vagancia, robo de información, etc.).

Perspectivas para 2014 de su sector por el cambio de la matriz productiva, expectativas de ventas, acceso a financiamiento y a nuevos mercados. En general, desempeño del sector

¿Se beneficiarán su empresa y su sector de un acuerdo comercial con la UE? ¿Y con Mercosur? ¿Accedieron al certificado de abono tributario que compensa el Atpdea caducado?

Fortalezas y debilidades del sector

¿Qué política implementaría para apoyar a su sector si fuese la autoridad de política pública?

Las perspectivas no son buenas, llevamos dos años seguidos con decrecimiento en las ventas y, como se ven las cosas, la tendencia se mantendrá. La matriz productiva está enfocada en industrias estratégicas grandes y no en la manufactura. El ingreso a nuevos mercados dependerá mucho de la competitividad que podamos ofrecer y cada día es menor. Si el contrabando y la importación vía 4x4 se mantiene, el sector sufrirá mucho.

Texsa no tenía exportaciones a EEUU, por lo tanto, no tenemos ninguna compensación. El acuerdo con la UE puede eventualmente ser valioso si se dan otras coyunturas internas del país. Los tratados comerciales tendrán éxito, siempre y cuando internamente se hagan las reformas necesarias para mejorar la competitividad.

El sector cada día se ve más afectado por los costos de mano de obra y otros que se han ido añadiendo. Estamos muy desprotegidos del contrabando y la subfacturación. Existen importaciones de prendas confeccionadas a precios menores que el costo de la materia prima que se usa para hilar. El 4x4 o la importación sin impuestos alcanza los \$ 100 millones en textiles. Para que se tenga una idea, el valor de las importaciones por la vía normal alcanzan los \$ 250 millones. Estas son las amenazas más grandes que tenemos. El etiquetado es otra norma técnica que no se cumple, permitiendo la importación de cualquier tipo de prenda.

- Control de las importaciones.
- Eliminación de 4x4 y cambio en las formas posibles de contratación. Pero sin duda alguna, el contrabando es nuestro peor enemigo.

La floricultura no cuenta con un sector financiero que le asista, dependiendo injustamente del crédito extendido de nuestros proveedores que no resisten más presión, lo que encarece los suministros e infla los costos. La CFN debe cambiar sus estándares de evaluación de crédito para dar créditos oportunos. Se debe considerar que más de 50% del costo es mano de obra que no puede pagarse a 30, 60 o 90 días como puede suceder con un proveedor, sino inexorablemente a fin de mes, y con riesgo de prisión si no se cumple con el IESS a tiempo (¡?). Pero 100% de nuestra cobranza se ejecuta en 45 días mínimo, lo que ocasiona un desbalance de flujo de fondos. Esto contrasta con un SRI que devuelve a cuentagotas el IVA que nos debe y que obviamente (el SRI) no puede ir preso por esta demora. Estoy convencido de que esto se podrá tratar en forma pragmática con el Econ. Carrasco y que 2014 no tendrá la misma incertidumbre que frena la inversión.

Los acuerdos comerciales son muy importantes para el sector floricultor, pues brindan una perspectiva clara de largo plazo de lo que se puede hacer en un determinado mercado. Un acuerdo de largo plazo con la UE sin duda beneficiará al sector floricultor. Más de 20% de lo exportado se va a dicho mercado y todavía existe un potencial de crecimiento en ciertos países, aun cuando vendemos a más de 100 destinos. En el caso del Mercosur, las oportunidades son mínimas por su baja cultura en consumo de flores. Hay muchas fincas que han aplicado a los CAT y he escuchado variadas opiniones. En nuestro caso particular, estamos en el proceso de aplicación. De ser funcional, es un apoyo importante al sector, aun cuando debemos superar este escollo y no depender de compensación alguna.

- Fortalezas: cantidad de variedades de flores (promedio de 57 por finca), su calidad, su vida en florero, sus particularidades únicas, la excelencia de nuestra mano de obra, oficiosos y entusiasta. El empuje de los floricultores y la calidad excepcional de las flores ecuatorianas nos sostendrán hasta que se superen las dificultades comerciales.
- Debilidades: falta de acuerdos comerciales con los mayores mercados, altos costos, falta de crédito, limitada promoción internacional, dificultades logísticas y fitosanitarias para acceder a nuevos mercados, condiciones impositivas desventajosas (IVA y anticipos), horarios laborales, incrementos salariales por encima del salario digno.

Abriría un espacio de diálogo del sector florícola con el presidente Correa en 2014 que le aclararía muchas dudas y solucionaría los temas pendientes en "una sentada". Cerraría acuerdos comerciales con países importadores de flores. Reducir la tramitología para enfocarnos más en la producción y comercialización y no desviar esfuerzos a una constante actualización de permisos. El certificado FlorEcuador® recoge toda la normativa laboral, social y ambiental. Una homologación de FlorEcuador con los estándares del Ministerio del Ambiente, el IESS y Agricultura sería fantástico. Eliminaría el IVA entre fincas para fortalecer la exportación de *bouquets* e instalaría con el SRI un esquema de devolución de IVA instantáneo sin tramitología costosa para el Estado y el empresario. Permitiría el proceso de aduanas americanas en el Ecuador (producto sale nacionalizado). Fomentaría la importación vía aérea (bajar fletes).

Vemos con buenas perspectivas el año 2014.

La industria farmacéutica nacional se encuentra en un proceso de mejora importante. Esto nos permitirá ofrecer productos de mayor tecnología, mejor calidad y en cantidades suficientes para evitar importaciones innecesarias.

Otorgar financiamiento a largo plazo, esto es de cinco a diez años y a un costo que no exceda 6% anual. Esto impulsaría un mayor crecimiento. Como Estado formaría un laboratorio de control de calidad equipado con la última tecnología capaz de exigir y dar soporte a la industria farmacéutica e inclusive trabajar en conjunto para sacar nuevos productos, mas no tratar de producir farmacéuticos y competir con la misma.

Balance de 2013 de su empresa (ventas, crecimiento, etc.)



Cortesía.

Sector alimentos
Juan Fernando Maya,
gerente general de Alpina
Productos Alimenticios
Alpiecuador S. A.

2013 ha sido un año positivo para Alpina Ecuador. Las ventas superarán los \$ 70 millones con un crecimiento de 14% frente a 2012. Estos buenos resultados se han apalancado en la innovación, desarrollando alimentos adecuados a los requerimientos y expectativas de los consumidores. Muestra de ello son Regeneris Pitajaya, el primer yogur con cereales del país; y Yagú, una bebida de yogur de bajo desembolso. Adquirimos el reto de fortalecer los negocios de diversos actores de nuestra cadena de valor. Así, suscribimos un acuerdo con Quesinor, una pequeña empresa de Carchi que, mientras nos abastece de leche, recibe de nosotros soporte técnico para la producción lechera y de quesos con altos estándares de calidad. También firmamos un acuerdo, con el aval del Ministerio de Agricultura y Ganadería, para incorporar a nuestra red de proveedores a cinco asociaciones de pequeños productores de leche de Cotopaxi y Tungurahua. Estos, entre otros logros, nos permiten consolidarnos como una empresa innovadora y responsable en el sector lácteo nacional.

Impacto en su empresa
de las nuevas normas contables NIIF,
las exigencias laborales (IESS y Ministerio
de Relaciones Laborales), las normas
de la Superintendencia
de Poder de Mercado y otras políticas
gubernamentales

Alpina es una compañía que se caracteriza por respetar, adaptarse y cumplir el marco legal vigente en todos los países donde opera: Ecuador, Colombia, Venezuela, EEUU y Perú. En esa línea, y por ser una empresa internacional, se beneficia de regulaciones que promueven la estandarización contable, por tanto, las normas NIIF son consecuentes con ese interés. En cuanto a las exigencias del IESS, del Ministerio de Relaciones Laborales o de la Superintendencia de Regulación y Control del Poder de Mercado, lo que hemos hecho es capacitarnos y prepararnos para ajustarnos a la nueva normativa. Sin embargo, vale apuntar una regulación que deberemos implementar en 2014 y que repercute sobre toda la industria alimenticia: el Reglamento para el etiquetado de alimentos procesados. Además de las exigencias que esta norma tiene sobre la expedición de registros sanitarios, creemos que los alimentos lácteos, por ser evidentemente nutritivos y estar encadenados con el bienestar de los ganaderos ecuatorianos, tienen unas características que deben ser entendidas como particulares por parte del Gobierno.



Foto: D.Vallejo.

Sector alimentos
Rafael Serrano,
gerente general de
La Industria Harinera S. A.

La empresa no ha crecido en ventas y cuando esto sucede tampoco crece la empresa, lo que es común en el sector harinero. Es un año inferior a los tres anteriores, pero no con resultados negativos. 2010 fue el año de mayor venta, luego 2011 y 2012 fueron años similares de crecimiento moderado. En 2013 no hubo una baja en volumen pero sí en rentabilidad, la cual ha bajado por producto debido a que tenemos costos más altos. En nuestro caso, el costo de producción ha crecido y esto nos perjudica.

La cantidad de normativa burocrática ha complicado la gestión de la empresa. En el tema laboral, nos topamos con interpretaciones que no se dieron nunca antes. Como ejemplo, tenemos el horario de trabajo a ser aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales, con 40 horas por semana y hasta 12 horas extraordinarias por persona y si trabaja un día feriado o un día de fin de semana, entonces la persona tiene que descansar las siguientes 48 horas seguidas. Por la nueva reglamentación del ministerio, hoy tengo que trabajar con tres turnos de personas, y la gente que antes ganaba hasta 30% adicional por horas extraordinarias gana menos ahora, lo cual genera un descontento, mientras que la nómina se ha encarecido para la empresa. En el tema de las NIIF, aunque ha sido complicado, hemos incorporado la contabilidad a esta normativa, pero todo esto se hace con costo para la empresa. El etiquetado con semáforo para grasas, sal y azúcares obligará a cambiar de empaques con un desperdicio de \$ 30.000 a \$ 40.000 en los empaques anteriores; en una empresa pequeña, eso eleva los costos y baja la rentabilidad.

Perspectivas para 2014 de su sector por el cambio de la matriz productiva, expectativas de ventas, acceso a financiamiento y a nuevos mercados. En general, desempeño del sector

¿Se beneficiarán su empresa y su sector de un acuerdo comercial con la UE? ¿Y con Mercosur? ¿Accedieron al certificado de abono tributario que compensa el Atpdea caducado?

Fortalezas y debilidades del sector

¿Qué política implementaría para apoyar a su sector si fuese la autoridad de política pública?

El cambio en la matriz productiva es el camino que el Ecuador debe seguir para su desarrollo. Habría que ver cómo se logra la conjunción de lo que se necesita, la forma de hacerlo y el financiamiento para ejecutarlo. La idea es muy clara y hay oportunidades para desarrollar la industria si se logra alinear Gobierno-industria-financiamiento. Es muy importante que exista la decisión de fortalecer los vínculos empresa-Gobierno pues es el camino para desarrollar el país. Prevemos que en 2014 el sector lácteo será muy dinámico. La participación de jugadores globales hace que la competitividad crezca y tanto los consumidores como los ganaderos se benefician debido a la oferta-demanda de alimentos lácteos. No obstante, los industriales, el Gobierno y los mismos ganaderos debemos trabajar para que esto sea sostenible. Y lo será en la medida en que las empresas lácteas innovemos, la población se incline por incorporar a su dieta derivados lácteos y el consumo interno crezca. Para esto hay que educar a las personas sobre el beneficio de estos alimentos.

Consideramos que el sector lácteo es bastante sensible a acuerdos de comercio internacional. Por ejemplo, si se llegara a firmar un acuerdo con la Unión Europea en el tema lácteo, la importación de productos se incrementaría y nosotros difícilmente podríamos exportar lácteos a países con una elevada competitividad en este sector. Esto, más que afectar a las industrias, afectaría a los pequeños productores que verían su acopio de materia prima reducido. Lo mismo sucedería con el Mercosur que en el sector tiene una amplia ventaja. Por eso, las negociaciones que se produzcan deben considerar la opinión y la experiencia de la industria y de los ganaderos. En el caso de Alpina, la compañía vivió los procesos de negociación de los acuerdos comerciales entre Colombia con EEUU y con la Unión Europea. Con lo aprendido, podríamos aportar en la etapa que está atravesando el Ecuador. En cuanto al Atpdea, el sector lácteo fue de los menos afectados por su casi nula relación de dependencia con EEUU, razón por la cual no se ha hecho uso de los certificados de abono tributario.

- Fortalezas: disponibilidad de materia prima y tierras para desarrollar el sector. Industrias con capacidad de innovar. Costo de la materia prima vinculado a la calidad del producto. Amplia presencia de medianas y grandes empresas que fortalecen la oferta para el consumidor. Producto alimenticio altamente nutritivo.
- Debilidades: problemas en la calidad de la materia prima (falta reforzar buenas prácticas de manufactura). Poca articulación entre actores de la cadena (públicos y privados). Control de precios en la cadena. Regulación desigual para los productores formales e informales.

Lo primordial es invertir en los pequeños productores para que puedan asociarse, mejorar la calidad de la materia prima, formalizarse y, de esta manera, puedan ser más competitivos. Por otro lado, sería conveniente invertir en investigación y desarrollo que permitan que el Ecuador evolucione hacia un clúster lácteo competitivo a nivel andino. En estas dos líneas mencionadas, vemos imprescindible que desde el Gobierno se realicen esfuerzos concretos para formalizar a la industria, pues la mayor cantidad de leche que se produce y consume en el Ecuador proviene de productores que no usan las mejores prácticas en los procesos de ordeño o de elaboración de derivados lácteos. Por último, consideramos que la formulación de cualquier política pública para la industria láctea debe estar desarrollada desde una perspectiva holística y teniendo en cuenta los diferentes impactos en toda la cadena productiva, la cual es amplia y requiere regulaciones ad hoc que permitan poner en valor el aporte del sector tanto al dinamismo económico a nivel país como a los consumidores a través de buenos hábitos de alimentación.

El sector en que opero no tiene una expectativa de comercialización hacia el exterior, pero somos dependientes de una materia prima importada que es el trigo. El costo de la materia prima es determinante en el costo de producción y en el precio de venta. Todos los potenciales clientes de nuestros productos (Colombia, Perú) cuentan con la misma materia prima importada. No somos competitivos en precios pensando en las exportaciones, las empresas de esos países satisfacen su mercado interno. En 2014 tenemos las mismas expectativas de los últimos años: el crecimiento vegetativo de la población, pero esperamos mejorar la rentabilidad. Estamos construyendo una nueva planta industrial porque donde funcionamos hay presión demográfica. Para esto se requiere financiamiento, pero con la CFN es complicado, pues piden las firmas de los accionistas y en la empresa hay más de 60. Para un proyecto como este se requiere financiamiento de largo plazo, por lo menos a diez años y con tasas de fomento industrial. El banco privado toma más riesgo que la CFN.

Si es que el país se adhiere al Mercosur, habrá un impacto negativo en el sector debido a que nosotros producimos harina de trigo para panaderías, y se abriría la importación de harina desde Argentina a precios inferiores de nuestro costo de producción. México produce trigo subsidiado y manda la harina al Ecuador y nos corta mercado. Lo anecdótico es que el Ecuador importa harina de Cuba, que no produce trigo, pero que recibe el grano probablemente como donación. El arancel ecuatoriano para importar harina es el mismo que el del trigo: da lo mismo importar materia prima que producto terminado. Si exportásemos, estaríamos en desventaja por la necesidad del pago del 5% a la salida de divisas (ISD). Si subimos el precio, los productores de pan reclaman y el Gobierno lo impide, porque es sensible políticamente. Ha habido épocas en las que el Gobierno fija el precio y el volumen de venta y aun así la Superintendencia de Control de Poder de Mercado investigó a los molineros por supuesta manipulación de mercado. Estas cosas generan inseguridad para la actividad.

- Fortalezas: la experiencia de los productores harineros sobre el funcionamiento de su sector, conocen y lo hacen bien. Tenemos 75 años como productores harineros, tuvimos una mención especial en la Cámara de Comercio por ser una de las empresas más antiguas afiliadas y hemos aprendido cómo es el negocio. Tenemos gente preparada para desempeñarse en este sector de inversión nacional fundamentalmente.
- Debilidades: excesiva normativa burocrática. Hay demasiadas contradicciones en las políticas estatales que no ayudan a que el sector mejore.

El Gobierno tiene que establecer reglas del juego claras, menor tramitología y normativa del día a día. La Licencia Única de Actividades que otorga el municipio exige que cada año se repita todo el procedimiento de inspección, los bomberos cambian de especificación. Todos los años hay que justificar en el Ministerio de Salud y otras entidades qué pasa con los productos. Todos los años a renovar el registro sanitario; en el fondo es un impuesto que se puede pagar, pero ¿por qué hacer toda la tramitología cada año? ¿Por qué no aceptan una declaración de que se cumple la normativa y hacen un control posterior o aleatorio para verificar que sea así? Es un costo de toda la empresa en esfuerzo y en tiempo. No veo ningún beneficio desde mi sector y desde otros sectores, de que el Ecuador ingrese al Mercosur. Brasil puede firmar cualquier tratado que siempre tratará de frenar las exportaciones de otros a su territorio, tergiversando la voluntad de comercio.