

ENTREVISTA

Relaciones Comerciales entre México y Ecuador

Conocer las potencialidades en los aspectos comerciales y de inversión en el país azteca es lo que motiva el estudio de su economía con enfoque en comercio internacional. México es uno de los países de América Latina con mayor número de acuerdos comerciales y la mayor parte de su intercambio comercial se da con países con los que mantiene un acuerdo de libre comercio, su socio principal es Estados Unidos. México promueve sus exportaciones a través de programas gubernamentales como el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), otras instituciones como ProMéxico apoyan el comercio e impulsan la internacionalización de las empresas mexicanas. Si bien es cierto que, Ecuador y México mantienen una relación comercial dispar, debido a que las importaciones procedentes de México superan a las exportaciones ecuatorianas a ese país, la Oficina Comercial del Ecuador en México ProEcuador, a través del fomento de las Exportaciones del Ecuador en tierras mexicanas busca reducir la brecha que existe en la balanza comercial bilateral.

Al hablar de economías globalizadas aparentemente el plan de estimular la producción nacional y reducir las importaciones no es compatible con una apertura comercial internacional. ¿Cuál es la posición gubernamental que a través de las Oficinas Comerciales del Ecuador se tiene de la importancia del comercio en la economía ecuatoriana en contraste con el cambio de la matriz productiva?

Primero quisiera aclarar que el concepto de las economías globalizadas está creado básicamente por las economías grandes, y para favorecer a las potencias.

Desde mi punto de vista, el plan de estimular la producción nacional no es incompatible con el tema comercial, de hecho, la decisión política de haber abierto 32 Oficinas Comerciales alrededor del mundo, nos hace ver la importancia que para el gobierno del Ecuador tiene el comercio internacional, y los agregados comerciales lo tenemos muy claro, precisamente para eso hemos sido contratados, para promocionar e impulsar la oferta exportable ecuatoriana y que se diversifiquen los destinos, que lleguemos a más lugares del mundo, porque hemos estado concentrados en dos o tres mercados y necesitamos abrirnos hacia otros mercados; de igual manera, el Ecuador no está cerrado a las importaciones, pero debemos cuidar que éstas aporten al desarrollo de las industrias y las personas, pues de lo contrario, y en exceso, pueden convertirse en un mecanismo desestabilizador de nuestra economía, puesto que al ser dolarizados dependemos básicamente del ingreso y salida de divisas, entonces si la salida de éstas es mayor que el ingreso, nuestra economía puede desequilibrarse y eso nos afectaría a todos; en resumen, nuestra misión es ayudar a mantener un equilibrio en nuestra balanza comercial, y que seamos cada vez más exportador que importador.

En cuanto al cambio de la matriz productiva, el Gobierno del Presidente Rafael Correa identificó que la estructura de nuestra industria básica, lo cual se refleja en la balanza comercial, no estaba bien construida a través de la historia, ya que la composición de nuestras exportaciones está representada básicamente por productos primarios, y por el contrario nuestras



Ing. Danilo Albán Flores, MGS.
DIRECTOR DE LA OFICINA
COMERCIAL DEL ECUADOR
PROECUADOR EN MÉXICO

Tiene bajo su responsabilidad la Promoción de la Oferta Exportable del Ecuador, y la Atracción de Inversión mexicana a nuestro país. Se desempeñó como Asesor del Ministro de Comercio Exterior Francisco Rivadeneira desde septiembre de 2010 a febrero de 2014.

Es Ingeniero Comercial por la Universidad Eloy Alfaro de Manta y tiene un Máster en Comercio por EUDE Business School de Madrid; además ha cursado Diplomados Superiores en Logística Comercial y en Management, por el TEC de Monterrey. Posee amplia experiencia en el ámbito comercial privado, se ha desempeñado como Gerente en áreas como Crédito, Logística, Ventas, Comercial y Trade Marketing, y como Gerente General, también tuvo un período de 4 años en banca.

Entrevista realizada por:
Ing. Sofia Báez P., Investigadora, ICE-FEE-UCSG

importaciones son principalmente de productos con valor agregado como automóviles y maquinaria, todo tipo de productos metálicos, químicos y plásticos, etc., e inclusive derivados del petróleo, lo cual resulta absurdo ya que somos un país petrolero; por ello, a través de varios proyectos estratégicos como la Refinería del Pacífico, la Siderúrgica o la Petroquímica, el Gobierno busca desarrollar estos sectores y hacer un cambio revolucionario, que en definitiva será un salto cuántico, y transformará al Ecuador para siempre.

¿Para el Ecuador, es posible mantener un nivel competitivo con México en materia comercial, siendo que el país azteca es un participante activo en el comercio mundial, puesto que cuenta con 13 tratados de libre comercio (TLC) con 43 países, en contraste con la postura del Ecuador hacia los TLC?

Sí es factible ser competitivos, de hecho hay muchos productos que el Ecuador le exporta a México y es precisamente porque hemos logrado competitividad; por supuesto que habrá limitaciones, sobre todo en las industrias o sectores grandes, donde México tiene ventajas comparativas y además se manejan economías de escala; en ese punto estaría radicada la mayor dificultad, pero si les damos productos con alto valor agregado, e innovamos creando nuestras propias patentes e inventos, vamos a lograr ser competitivos. Incluso en el sector de la agroindustria si bien competimos con México, también podemos ser complementarios, un ejemplo claro es que México es el mayor productor de mango del mundo, sin embargo, tiene 3 meses del año en que no produce y el Ecuador sí, por lo que se puede vender el producto en ese tiempo.

En cuanto a la política comercial de México de manejar sus relaciones a través de TLCs, es una posición soberana y respetable, pero así mismo Ecuador tiene la suya propia; por ser una economía pequeña, Ecuador no puede negociar un Acuerdo Comercial con grandes mercados, sin que se consideren sobre la mesa las asimetrías existentes y nuestro modelo de desarrollo, peor aún sabiendo que por ser dolarizados no podemos utilizar nuestra política monetaria para controlar desbalances, como lo hacen la mayoría de los países; es decir, no es lo mismo que Estados Unidos, China, La Unión Europea o México negocien un Acuerdo Comercial, a que Ecuador, u otros países pequeños lo hagan.

México y Ecuador tienen firmado un acuerdo de alcance parcial (# 29) y con la visita de hace unos meses del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos Enrique Peña Nieto al Ecuador, hay un compromiso de revisar dicho acuerdo con miras a extender nuevas partidas arancelarias para productos ecuatorianos; el equipo negociador del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador viene trabajando en ello desde hace varios años atrás, puesto que la balanza comercial con México se ha vuelto cada vez más desfavorable para

Ecuador y hay que buscar un mecanismo para reducir esa brecha.

En 2013 según INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) el 78,46% de las exportaciones mexicanas se dirigían a Estados Unidos mientras que el 45% de las exportaciones ecuatorianas se dirigen al mercado estadounidense; tanto para Ecuador como para México, Estados Unidos es el principal aliado comercial. ¿Es la diversificación una opción válida, principalmente para México? ¿Cuáles serían los socios más próximos para México?

Es indispensable hacer una precisión a las cifras porcentuales, puesto que las cifras que usted comenta incluyen las exportaciones petroleras; como Oficina Comercial nos enfocamos en el análisis y fomento de las exportaciones no petroleras. Generalmente cuando analizamos los rubros comerciales lo hacemos tomando a Estados Unidos como un país, pero Estados Unidos es una unión de estados, es una región por sí sola, es decir que no sería coherente comparar un mercado de Estados Unidos contra Bolivia, Panamá o Nicaragua, pues no existe proporción por el tamaño del país, población, etc.; por ello para analizar los principales mercados, debemos considerar regiones como: Norte América, Unión Europea y Latinoamérica, así es más sensato el análisis.

Partiendo de este enfoque, los mayores destinos de exportación son: la Unión Europea, Latinoamérica y Estados Unidos en ese orden, de hecho en los últimos años hemos diversificado las exportaciones hacia mercados como Asia, Medio Oriente, Rusia y otros países de la Ex Unión Soviética. En síntesis las políticas de gobierno han dado resultado para lograr diversificación de destinos, y para los exportadores esto tiene vital importancia ya que la diversificación hace que disminuyan su riesgo.

En el caso de México, no voy a ser yo quien le diga como deberían proceder, pero indudablemente que la diversificación es siempre una buena opción para todos, en especial cuando se trata de disminuir dependencias y riesgos; de hecho, en los últimos años estamos siendo testigos de como México no sólo que está buscando con mucho esfuerzo incrementar sus exportaciones a otros mercados, sino que además, las empresas mexicanas están internacionalizándose e invirtiendo por todo el mundo; en este último punto, miran especialmente con buenos ojos a Latinoamérica, y Ecuador es privilegiado, pues en el último decenio México se ha convertido en el principal inversor en nuestro país.

Actualmente Ecuador exporta a México principalmente productos agrícolas como el cacao, además de productos del mar ¿qué tan viable sería la relación comercial, cuando

Ecuador confluya en el mercado de exportaciones altamente manufacturadas, por ejemplo la industria automotriz, ya no serían socios sino competidores?

Con esfuerzo, capacitación y actitud, se puede lograr todo. Competir en las grandes ligas nos puede llevar algunos años, y creo que en el futuro, cuando ya se haya concretado el cambio de la Matriz Productiva en el Ecuador y tengamos las industrias petroquímica, siderúrgica y de refinación, y profesionales de clase mundial como los que se están preparando con los programas de becas de este Gobierno, podremos por ejemplo ser capaces de fabricar verdaderamente desde sus inicios un automóvil, un avión o maquinaria, y no ser un mero ensamblador de partes; en ese momento seremos muy competitivos, en varios sectores que hoy no lo somos, pero al inicio nuestro enfoque debe priorizar al mercado regional, y una vez que esté consolidando, expandirnos hacia otras regiones; pero en resumen, si nos proponemos, podemos competir no sólo con México, sino con cualquier país, ya sea Estados Unidos, países de Europa o Asia, por qué no?.

Tomando en cuenta la canasta exportadora actual del Ecuador, en referencia a exportaciones no petroleras, además de comentar que México tiene gigantescas industrias nacionales ¿Cuáles serían los productos ecuatorianos con potencial para enfocarse en el mercado mexicano?

Como Oficina Comercial nuestra labor es precisamente identificar el potencial de los productos ecuatorianos en el mercado mexicano, de hecho estamos profundizando el conocimiento del mercado, con un estudio de complementariedad para entender más a fondo en qué partidas tenemos potencial. Actualmente exportamos cacao, sardinas, aceite de palma, café soluble, y desde el año pasado se empezó a exportar camarón, sin embargo es un tema coyuntural por el problema que tiene México con el crustáceo, también se exporta neumáticos ya que en Ecuador está una filial de la empresa Continental. Aparte de estas partidas que conforman el 90% de las exportaciones ecuatorianas a México, hemos identificado otros productos, por ejemplo la confitería, filetes de pescado, snacks, alimento balanceado para camarón, textiles, farmacéuticos de libre venta, pero principalmente las potencialidades son en la industria alimenticia.

Ecuador recibió en 2012 alrededor del 14% de la IED desde México, convirtiéndose en el tercer país que más invierte en Ecuador después de Estados Unidos y China. Podemos potenciar aún más las inversiones mexicanas en el país, ¿Cuáles serían las políticas gubernamentales que permitirían continuar incrementando el flujo de IED desde México?

Hace poco, la Oficina Comercial de Pro Ecuador en México emitió un boletín donde se analizó los flujos de inversión directa en Ecuador en el periodo comprendido entre 2002 – 2013 y encontramos que en este periodo, el principal inversor en el Ecuador es México, a través de empresas como América Móvil, ARCA Continental, Mexichem. Bimbo, etc., esto demuestra que México ha encontrado en el Ecuador un socio ideal para invertir, que hemos generado confianza y una de las tareas de PROECUADOR es precisamente buscar inversionistas y presentarles proyectos de inversión.

Por el lado de políticas de gobierno para incrementar los flujos de inversión, es claro que el Ecuador ha demostrado internacionalmente a través de una estabilidad política y económica, y de una mejora de procesos e infraestructura, ser un excelente destino para inversiones extranjeras, además los incentivos para nuevas inversiones son considerados de los más atractivos a nivel mundial; esto se refleja en las calificaciones cada vez mejores de nuestro país como lugar para hacer negocios, y sobre todo en las decisiones de muchas empresas como las mexicanas que he comentado. Quizá algo en lo que debemos trabajar es en tratar de reducir el impuesto a la salida de divisas, obviamente en la medida que la economía lo permita y que se incrementen los niveles de inversión y exportaciones, no es un tema fácil, ya que está ligado a toda la estructura de la Economía, pero a medida que mejore la balanza comercial creo que es factible ir reduciéndolo poco a poco.



fuelle: <http://www.abrokestudio.com.ar/>