

Entrevista

SU EXPERIENCIA
EN LA DOCENCIA
Y EL MERCADO
FINANCIERO

Los estudios. Dos masterados en Gestión Financiera y Adm. de Empresas en la Espol de Guayaquil.

La experiencia. Fue Gerente General de Citadel Stock Broker Company, desde 1999 hasta el 2007.

La cátedra. Profesor de la Espae, Graduate School of Management de Guayaquil.

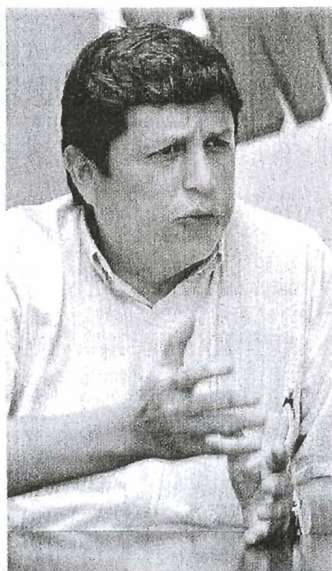


"UNA PYME QUE NO EXPORTA ES UNA PYME QUE MUERE. HAY QUE BUSCAR MERCADOS".



"INICIATIVAS REGIONALES DAN INCENTIVOS TRIBUTARIOS A LAS INVERSIONES LOCALES".

Mario Faustos / LÍDERES



CLERMONT MUÑOZ

'LA NUEVA INVERSIÓN PUEDE LLEGAR A TRAVÉS DEL DESARROLLO DE LAS PYMES'

El catedrático de la Espae comenta que los incentivos regionales y la asociatividad atraerán inversiones locales

HOLGER RAMOS B.

Redacción Guayaquil / LÍDERES

ramosh@revistalideres.ec

El panorama de las inversiones en el país estará dominado por una visión estratégica de fomento de las iniciativas públicas y privadas por regiones y de pymes exportadoras. Esto se sentirá con fuerza con la vigencia del Código de la Producción. Por otro lado, el Gobierno también prevé efectuar alianzas en sectores estratégicos como el energético. Así lo comenta Clermont Muñoz, catedrático de finanzas internacionales de la Espae Graduate School of Management de la Espol, al analizar qué pasa con la IED en el Ecuador.

¿El panorama actual de la inversión en el país presenta cambios con relación a otros años?

Históricamente la inversión extranjera directa (IED) no se ha desarrollado mucho en el país. No obstante, ahora existe una nueva visión, no tradicional, de cómo debiera llevarse el tema del incentivo a la empresa local y de cómo atraer inversionistas.

¿Esta visión del Régimen se orienta en los mismos casos para los sectores público y privado?

Desde el Estado se ve una necesidad de tener vínculos políticos y comerciales. Pero se materializa con el Código de la Producción que destaca incentivos en los sectores prioritarios, energéticos, mineros, de producción no tradicionales y turismo.

Así, ¿Ecuador saldría del esquema tradicional y se cambia la matriz productiva?

Creo que sí. Dentro de las metas para este proceso está incluir a nuevos exportadores y productos exportables. Antes, la promoción se orientaba a los más grandes. Ahora, hay una exigencia de incorporar nuevos participantes. Se escucha a nuevos productores, artesanos, a nuevas iniciativas... Los sectores privados presentan más proyectos y se asocian.

¿Algún caso de éxito?

El sector forestal comienza a dar pasos importantes. Tal es el caso de una asociación de cerca de 1 000 familias para la producción de árboles de jacarandá en los límites de las provincias de Sucumbios y Orellana. Son cerca de 16 000 hectáreas (ha) para desarrollar este cultivo. En esta iniciativa privada se identificaron las fortalezas de esta madera para la producción de celulosa y hubo una organización formal.

¿Qué se debe realizar para incentivar y promover este tipo de iniciativas?

Es necesario el desarrollo de proyectos técnicos donde se compruebe la rentabilidad de las propuestas. Todavía hay falencias en este tema. Por esto, son importantes las instituciones de fomento de las inversiones. En el caso del Perú, nos llevan muchos años de ventaja. En ese país, al menos dos entidades trabajan en estos temas de forma permanente.

¿Cuál es el esquema que se propone para orientar las inversiones con un esquema agresivo como en el caso del Perú?

Una vía es el caso de las concesiones. Estas llegan a sectores como infraestructura o energía.

¿Se espera que despunte la inversión privada en sectores no tradicionales en este año?

En el país se necesita de la inversión privada y lo importante es que existan reglas claras. El potencial minero es un caso claro. Si se concretan estas iniciativas, se generará producción y, a la vez, el bien será exportado, obteniendo un doble beneficio.

Las pymes son un fuerte sustento del empleo en países como Perú. ¿Las firmas ecuatorianas se están beneficiando con créditos productivos?

Pyme que no exporta es una pyme que muere, es uno de los conceptos que se manejan en Chile. Este debe ser el modelo a trabajar en el Ecuador. Por esto es necesario desarrollar asociaciones de productores. Un ejemplo exitoso ocurre en Uruguay. La Cooperativa Nacional de Productores Lácteos (Conaprole), es la más grande de ese país.

¿Qué otros aspectos deben fortalecerse?

En Uruguay, el empresario que no afilia a sus trabajadores al seguro social, no puede salir del país por el rigor de la legislación laboral. No por esto se va la inversión extranjera. Pero descubrieron que tienen que fortalecer sus mercados estratégicos. Tienen una población de tres millones de personas, pero crearon un 'boom' de comercio electrónico. Su mercado potencial es de 1 300 millones de usuarios de Internet.

¿Cuáles son las ventajas de orientar las inversiones a sectores específicos?

En el caso de Corea, se apostó al sector de transportes desde hace 40 años. Hoy, son una potencia mundial en ese segmento. En el Ecuador hay que determinar las fortalezas y ese es nuestro cuello de botella.

¿Cuál puede ser ese limitante?

La falta de propuestas de proyectos rentables y con un buen nivel de riesgo.

¿Esto hace que se estanquen las buenas iniciativas de negocios en el país?

Hay un fenómeno interesante. Cada vez más, las iniciativas públicas y privadas crecen y se focalizan en regiones. Pero, en muchos casos, los limitantes están dados en la estructuración de los proyectos. Una iniciativa de gran proyección es la de las autoridades del cantón General Villamil Playas (Guayas). Allí, se acaba de aprobar, dentro de las regulaciones locales, un incentivo adicional al Código de la Producción. Se reducen las alcabalas, impuestos prediales y tasas en hasta el 40%, durante 10 años, a las inversiones que sirvan para desarrollar proyectos. Fantástico, estas iniciativas hay que reproducirlas en el país y muestran la voluntad real de atraer inversión. Hay un buen incentivo, ahora, cuáles son los proyectos que hay para ofrecer. Ahí también se debe trabajar.