COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

Noviembre 2017

Circulación: 5,500 ejemplares
Código ISSN 2528-7923

P.V.P. $ 2.99 Incluye IVA

¿Qué está detrás del plan económico? pág. 6

Cambiar de receta pág. 18

Especial de Tecnología
Redes sociales para mi negocio
pág. 22

100 BUSINESS PLAZA

LLEVA TU EMPRESA A UN NUEVO NIVEL TECNOLÓGICO

FORMANDO PARTE DE
LA NUEVA GENERACIÓN
DE "SMART BUILDINGS"

EN CIUDAD DEL SOL
convergen alrededor de 1,500.000 personas al mes, entre visitantes locales, turistas nacionales y extranjeros

OFICINAS
Desde 120m2 en uno de los mejores edificios de su categoría.

SISTEMA DE DOMÓTICA
en cada oficina.

PISOS TÉCNICOS
que permiten máxima distribución y eficiencia en instalaciones técnicas

BACKBONE
de fibra óptica

www.pronobis.com.ec | infopronobis@pronobis.com.ec

Guayaquil: C.C. Mall del Sol, PB. local #67-68 B Telf.: (593 4) 208 2055 ext.: 1

Una empresa Nobis

anefi Administradora de Negocios Fiduciarios

La imágenes aquí presentadas son para una óptima visualización, no comprometen a la empresa promotora y pueden variar.

"Proyecto administrado por el Fideicomiso 100 Business Plaza representado por Anefi S.A."

CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL

PREMIO ICC WORLD CHAMBERS CONGRESS
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
FINALISTA
MEJOR PROYECTO NO CONVENCIONAL

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS 2018

Con:
Walter Spurrier

- Uno de los analistas económicos más importantes del país.
- Presidente de Grupo Spurrier.
- Dirige el informe Análisis Semanal y la publicación Weekly Analysis.

MIÉRCOLES 13 *DE DICIEMBRE*

HORA: 09h00
LUGAR: Teatro Las Cámaras

INVERSIÓN

$ 50 Platea baja (más IVA)

$ 25 Platea Alta (más IVA)
PRECIO ESPECIAL PARA ESTUDIANTES

MÁS INFORMACIÓN: info@lacamara.org

@lacamaragye @lacamaragye /camaradecomerciodeguayaquil

Economía

6 Miedos correístas ¿Qué está detrás del plan económico?

8 ¡Déjennos comerciar!

10 El valor de la auditoría externa

12 Indicadores económicos

6

Actualidad

18 Cambiar de receta

20 La Economía del Ecuador: ¿Ya pasamos lo peor?

24 Endeudamiento público y estancamiento económico

18

Actualidad

#PAQUETASA

16

Emprendedores

27 Ing. Jenny Albán Campbell, representante de Trungeli S.A. y ¡Qué Churro!

24

Especial de Tecnología

28 ¿Cómo utilizar las Redes Sociales para dar a conocer tu negocio?

30 Automatización de procesos por robótica

28

Actividades

34 Actividades de la CCG

36 Actividades de nuestros socios

38 Conociéndonos

COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

ISSN 2528-7923

NOVIEMBRE 2017

EDITOR GENERAL
Charo Vergara Ronquillo

COORDINACIÓN
Doris Ledesma

DIAGRAMACIÓN
Raúl Vera Sánchez

FOTOGRAFÍA
Roberto Terán
Héctor Noboa

IMPRESIÓN
Senefelder

VENTAS
Karen Bermúdez - kbermudez@lacamara.org

SERVICIOS AL SOCIO
Correo: info@lacamara.org
Teléfono: (04) 2596100 ext. 277

Cámara de Comercio de Guayaquil,
Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar,
Centro Empresarial "Las Cámaras" pisos 2 y 3
PBX: (04) 2596100 ext.: 264 - 446
Código postal: 090512

COMENTARIOS Y SUGERENCIAS
Correo: info@lacamara.org

CIRCULACIÓN
5,000 ejemplares

COMERCIO es una publicación de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG). Su distribución es a nivel nacional. Está dirigida a los socios de la CCG. El contenido de los artículos, notas y avisos publicitarios publicados en esta revista son de total y exclusiva responsabilidad de sus autores. Se prohíbe la reproducción total o parcial de los artículos publicados.

2017. Derechos reservados

www.lacamara.org

/camaradecomerciodeguayaquil
@lacamaragye
@lacamaragye
Camara de Comercio de Guayaquil

Carta a los socios

A inicios de noviembre, el presidente Moreno remitió su primera reforma económica a la Asamblea Nacional. El proyecto de Ley Orgánica para Impulsar la Reactivación Económica del Ecuador fue enviado con calidad de urgente en materia económica, por lo que deberá ser tratado en treinta días.

La propuesta plantea reformas tributarias, aduaneras, societarias y monetarias. Pero a pesar que se proponen ciertos incentivos tributarios para exportadores, micro y pequeños empresarios, las reformas para aumentar la recaudación tributaria son más impactantes. En resumidas cuentas, no queda claro cuáles son las políticas para reactivar la economía, pero sí las direccionadas a facilitar el financiamiento y crecimiento del Estado.

En lugar de recoger el clamor del sector productivo, que genera 9 de cada 10 puestos de trabajo, la propuesta presidencial se enfoca en garantizar rentas al gobierno modificando impuestos y creando tasas. Más que impulsar la reactivación de la economía, busca la reactivación del gasto. Esta propuesta hace poco por impulsar la producción y promueve el mismo modelo de la crisis.

Pruebas del mal camino de este modelo son los resultados en los rankings económicos mundiales. Por ejemplo, en el índice de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial hemos caído cuatro posiciones. Mientras que los países que marchan por otro el sendero, como Chile, Perú y Colombia, reciben en promedio, entre tres y cinco veces más inversión extranjera directa (como porcentaje del PIB) que Ecuador, gracias a sus políticas para mejorar el clima de negocios.

Adicionalmente, el gobierno presentó el Presupuesto General del Estado para el 2018 con incrementos en gastos y un déficit de $4.100 millones. Esto implica que el país se seguirá endeudando y que tarde o temprano buscará extraer más recursos de los contribuyentes.

Debemos unir nuestras voces para que el ejecutivo y legislativo enmienden una década de medidas incorrectas. El proyecto de Ley para Impulsar la Recuperación que se discute en la Asamblea Nacional, es la oportunidad para demostrar su compromiso de cambio con el país. Esperemos que los intereses de la nación y los ciudadanos pesen más que aquellos del fisco.

Ecuador sí puede salir de la crisis y el sector comercial está haciendo su parte. Las ventas locales se han incrementado en 8,6% respecto al 2016, pero necesitamos que el sector público haga la suya.

Pablo Arosemena Marriott
Presidente

CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

PRESIDENTE
Pablo Arosemena Marriott

PRESIDENTE ALTERNO
Miguel Angel González Guzmán

DIRECTOR EJECUTIVO
Juan Carlos Díaz-Granados Martínez

DIRECTORES

Jaime Cucalón De Ycaza
Manuel Muñoz Paz
Alvaro Dassum Alcivar
Luis Fernando Trujillo Seminario
Wilson Galarza Solís
Galo Estrella Valladares
José Romero Granizo
Manuel Ignacio Gómez Lecaro
Robert Wright Enz
Carlos Molina Gavilanes
María Cristina Páez Carrilllo
Xavier Salem Antón
Lenin Farahon Parra Zamora
Ricardo José Guzmán Santoro
Roberto Kury Pesántes
Ileana Miranda Dávila
Juan Xavier Sánchez Urquizo
Alex Eduardo Kalil Quevedo
Pedro Huerta Arce
Jorge Juan Fayad Samán

MIEDOS CORREÍSTAS
¿QUÉ ESTÁ DETRÁS DEL PLAN ECONÓMICO?

El plan económico de Moreno obliga al sector privado a ser "corresponsable" aportando $1.600 millones anuales, mientras que el estado asumirá su parte reduciendo el gasto en tan solo $500 millones.

Por: Alberto Acosta Burneo
Analista Económico

Luego de casi 5 meses en el poder, Lenín Moreno finalmente anunció un plan económico que debía recoger el resultado de los diálogos empresariales. El cambio de estilo de Moreno fue mal interpretado como un cambio ideológico de fondo. Pero, en lo económico, se insiste en las mismas recetas del socialismo del siglo XXI. El lema parecería ser: ¡que todo cambie, para que todo siga igual!

Están vivos los miedos correístas: que las importaciones generan desempleo, que las ganancias de un empresario son las pérdidas de los ciudadanos y por eso el Estado debe intervenir, que sin sustitución de importaciones se pierden capacidades productivas y destruyen empleos, etc. Estos mitos fueron recogidos en los principales ejes del plan económico:

1. Sostener al gasto público cueste lo que cueste y, para lograrlo, apelar a la "corresponsabilidad" privada.
2. Insistir en la sustitución de importaciones para "proteger" a la industria nacional.
3. "Cuidar" la dolarización evitando que salgan dólares.

El plan económico de Moreno obliga al sector privado a ser "corresponsable" aportando $1.600 millones anuales,

mientras que el estado asumirá su parte reduciendo el gasto en tan solo $500 millones. Adicionalmente, el gobierno seguirá financiando el gasto público restante vía agresivo endeudamiento (más de $10.000 millones anuales de financiamiento). Analicemos los componentes del plan:

Tasa por control aduanero e incremento arancelario

El grueso de los ingresos provendrá de las restricciones a las importaciones. Se creará una tasa por control aduanero de 10¢ por unidad de control y se incrementarán los aranceles de 375 partidas al techo permitido por la OMC. El gobierno espera recaudar con ambas medidas $900 millones por año.

La controvertida tasa por control aduanero es una obra cumbre de discrecionalidad en la política pública. Expliquemos con un ejemplo. Cuando esta medida fue inicialmente propuesta, el sector panificador expresó su preocupación asegurando que si les cobraban 10¢ por kilogramo de trigo, su precio se incrementaría en 45% encareciendo el pan. Aduanas se apresuró a desmentir esta posibilidad asegurando que no cobrarían 10¢ por kilogramo, sino por quintal lo que no afectaría el precio final del trigo. ¿Por qué fijaron la unidad de control en quintales y no en kilogramos? ¿Por qué no lo hicieron en gramos o en toneladas?

Esta absoluta discrecionalidad lleva a la indefensión a las empresas que no tengan poder de "lobbying", porque tendrán que pagar recargos desmedidos por sus importaciones.

Medidas administrativas

Un segundo grupo de medidas busca incrementar las recaudaciones del SRI y de aduanas en $500 millones aplicando medidas administrativas. El ministro de Finanzas, Carlos de la Torre, acusa: "existe contrabando técnico… que se maneja desde grandes importadores que están sub facturando los productos que importan y están pagando muchos menos impuestos y aranceles." (Teleamazonas, octubre 10)

El gobierno controlará los precios que reportan las importaciones comparándolos con valores internacionales. Adicionalmente, comprará mercadería sub valorada pagando un recargo de 20% al valor declarado, para luego rematarla.

El gobierno cree que las restricciones a las importaciones no incrementarán los precios de los productos de la canasta básica. Para lograrlo ya tiene preparados a intendentes y comisarios para que persigan la "especulación" controlando el precio "oficial" de venta. Las primeras inspecciones ya se realizaron en tiendas y panaderías para garantizar que no suba el precio del pan. Lastimosamente, este micro manejo de los precios siempre termina igual: creando mercados paralelos y generando escases.

Mayores impuestos

Se incrementará el impuesto a la renta de 22% a 25% para las empresas. La expectativa oficial es aumentar sus recaudaciones en $400 millones. Por otro lado, se creará un magro plan de incentivos valorado en $200 millones: devolución progresiva del anticipo del impuesto a la renta a empresas que facturen más de $300 mil anuales y ciertas exoneraciones del impuesto a la renta para las empresas más pequeñas. Se mantiene intacto el Impuesto a la Salida de Divisas, pero se eliminará el confiscatorio impuesto a la plusvalía y el impuesto a las tierras rurales.

¿Quién pagará la cuenta?

El gobierno ha sido muy cuidadoso en que los nuevos impuestos y recargos sean pagados (inicialmente) por las grandes empresas, mientras que aquellas más pequeñas estarán exentas. Con esto cree que tendrá asegurado el respaldo de las grandes mayorías de la población que aprueban el argumento populista: "que más pague quien más tiene". Pero la realidad es distinta…

Las restricciones a las importaciones nos empobrecen como sociedad. Al encarecerse la oferta importada por los nuevos recargos, los consumidores reducen su consumo y compran sustitutos nacionales, disponibles en menor cantidad, incrementando su precio. El gobierno argumenta que se generarán empleos que de otra manera hubieran desaparecido. Pero esto también es falso. Lo que hace la sustitución de importaciones es quitar recursos de los sectores más eficientes (que probablemente hubieran generado más empleo) y transferirlos a usos menos eficientes. Todos salimos perdiendo.

Por otro lado, los incrementos impositivos y mayores costos de productos importados no los pagan solo las grandes empresas, sino que son transferidos a los consumidores a través de mayores precios (en distintas proporciones).

Como de costumbre, seremos los ciudadanos quienes paguemos los platos rotos del manejo irresponsable de las finanzas públicas de la última década. Las cosas no cambiarán mientras sigamos votando por programas populistas que priorizan repartir beneficios en el corto plazo olvidándonos de la sostenibilidad en el largo plazo.

¡DÉJENNOS COMERCIAR!

Cuando hablamos de desarrollo o crecimiento económico estamos hablando de creación de riqueza, lo que confunde a muchos es que cuando un comerciante se enriquece, también enriquece a los demás.

Por: Franklin López Buenaño, PhD.
Profesor jubilado de Tulane University,
Nueva Orleans

Hasta el día de hoy esto es evidente: (1) La década correísta es uno de los episodios más nefastos en la historia del país y (2) las recomendaciones han sido repetidas tantas veces --repitiendo lo que decía un afamado economista— que se parecen a varias versiones de la canción *Despacito*. Pero lo que no está claro para muchísimas personas es que el comerciante, el "odiado" intermediario, es un elemento indispensable para el desarrollo económico. Y es que las medidas arancelarias, los impuestos a las ventas (IVA), las licencias y patentes, las salvaguardias, los impuestos al movimiento de capitales, son todas medidas que *empobrecen*. En la medida que son impedimentos al comercio, a la intermediación, al intercambio, son políticas que encarecen el costo de la vida y reducen los medios de creación de riqueza. Decía un economista francés (Frédéric Bastiat) que hacemos todo lo que esté a nuestro alcance para vencer a la naturaleza; construimos carreteras, puertos, aeropuertos, canales, túneles, cables, teleféricos, líneas de telecomunicación, todo para *facilitar el comercio*, pero luego ponemos personas: agentes aduaneros, fedatarios, burócratas, con el expreso propósito de *obstaculizar el comercio*. ¿Quién entiende a la humanidad?

Cuando hablamos de desarrollo o crecimiento económico estamos hablando de *creación de riqueza*, lo que confunde a muchos es que cuando un comerciante se enriquece, también enriquece a los demás. Me dirán: explíquese señor economista. Si don Juan compra a 10 y revende a más de 10, ¿cómo es que doña Rosita se enriquece también?

Comencemos por el principio, cuando don Pedro produce, digamos mangos, necesita de un mecanismo para vender esos mangos. Ahí entra Juan, el comerciante. Le compra a Pedro y le vende a John. Pero para que Pedro pueda producir mangos necesita fertilizante, necesita cuidador, necesita cajas para empacar, y mil cosas más. El que produce cajas necesita goma, necesita material de empaque, el cuidador necesita comer y esa comida la produce doña Rosita. En conclusión, doña Rosita no podría tener un medio de sustento sino fuera por el productor de mangos, pero el productor de mangos no podría vivir sino fuera por el comerciante. Ergo, el comerciante crea riqueza.

Pero el efecto del comercio va aún mucho más allá. Mi padre era un comerciante que hizo modesta fortuna comprando a muchos y vendiendo a pocos. Pero su prosperidad también tuvo un impacto social. Sábados y domingos iba a pueblos pequeños, compraba granos y productos agrícolas, los acopiaba y vendía a una procesadora de alimentos. ¿Cuál fue su papel social? Los productores pequeños tenían que dedicarse a su producción, el tiempo y el esfuerzo que hubieran tenido que realizar lo hacía mi padre. Sin él, ¿qué hubiera pasado con esos granos o esas papas? Es que hay un recurso muy escaso en toda sociedad: el *conocimiento*.

Y es un conocimiento que no se aprende en las aulas, o en los libros; es un conocimiento específico, mi padre "sabía a quién comprar y a quién vender". Ese conocimiento tiene valor y por consiguiente tiene también un costo y un beneficio. El costo consiste en el acopio de los productores pequeños y el beneficio en lo que los compradores están dispuestos a pagar. También existe el mecanismo contrario: se compra al por mayor y se vende al por menor. Igual, la ganancia está en relación directa con el conocimiento: "a quién comprar y a quién vender". La intermediación financiera resuelve el problema juntando ahorristas con inversionistas.

Me dirán, es que el intermediario es odiado no por este tipo de transacciones sino porque *especula*. Guarda y vende por un beneficio mucho mayor que el costo de almacenar. Otra vez interviene el costo del conocimiento. El especulador corre un riesgo, por eso se llama especulación. Si cuando compra barato y vende caro gana, pero ¿cuántos estamos dispuestos a comprar barato y correr el riesgo de que cuando vayamos a vender esté más barato todavía? Para reducir el riesgo, el comerciante busca *informarse*, busca "conocer", "empaparse de las condiciones del mercado". Tanto el conocimiento como el riesgo tienen valor. Hay individuos como Warren Buffet que especulan en el mercado de valores, pero que "aseguran" sus transacciones con otros especuladores y estos a su vez los aseguran con otros. Estos "seguros en cadena" fueron los culpables de la burbuja financiera que colapsó en el 2008. O sea que los especuladores hubieran perdido hasta la camisa, y no fue así porque el gobierno les "rescató" (pero eso es harina de otro costal).

En resumen, los comerciantes son *indispensables* para el desarrollo económico. Hay un evento histórico que evidencia lo dicho. China, en la Edad Media, fue el imperio más grande de su época, mucho más rico y extenso que el imperio inglés o el español. Su flota mercante cruzaba todo lo que hoy se conoce como el Mar del Sur y el Océano Índico. La ruta de la seda era un camino de comercio desde Venecia hasta hoy Shanghai, cruzando los países de Europa Oriental y los árabes del Medio Oriente. En 1358 llegó al poder la dinastía Ming y con ella un sistema que poco a poco fue degenerándose hasta colapsar en 1648. Las razones del colapso son conocidas, un sistema despótico detrás del cual se ha estimado había unos cien mil burócratas (conocidos como eunucos). Para poder financiar el gobierno, se dejaron de construir barcos —acabando con una de las industrias más prósperas del imperio— de hecho la flota mercante quedó reducida casi a la nada, con lo cual todo el comercio oriental dejó virtualmente de existir. El despotismo acabó con el Estado de Derecho (rule of law) particularmente en lo referente a los derechos a la propiedad. Los delincuentes asaltaban a los mercaderes en la ruta de la seda y el comercio con Europa se desvaneció. Es así que China pierde importancia mundial hasta finales del siglo 20. ¡Más de 300 años de pobreza! Y qué lección tan sabia, porque si es importante para la prosperidad el *laissez faire* (déjennos hacer), lo es también *laissez passer* (déjennos pasar).

EL VALOR DE LA AUDITORÍA EXTERNA

En Ecuador, desde el año 2002 la Superintendencia de Compañías exige que las sociedades anónimas con un total de activos igual o superior a un millón de dólares se sometan al dictamen de la auditoría externa.

Por: Ing. Fernando Romero, M.Sc.
Docente del área de Finanzas
y Contabilidad de IDEPRO

La historia de la auditoría externa en el mundo es más antigua de lo que usted tal vez imagina. Se sabe que los sumerios y egipcios tenían sistemas de registro y control de transacciones. En China, durante la dinastía Hsia, se empleaban técnicas administrativas de control en sus gobiernos territoriales. En Babilonia, el código de Hammurabi incluyó aspectos sobre el control del comercio. Todos estos hechos se registran miles de años antes de Cristo.

La primera auditoría de la que se tiene registro data del año 1314, en referencia al auditor del Ministerio de Hacienda Pública en Inglaterra. Posteriormente, los pagos de anticipos a proveedores se estableció en el reinado de Isabel I en 1559 con la responsabilidad formal de la auditoría de los pagos de Hacienda. En el año 1862 aparece por primera vez la profesión de auditor o bajo la supervisión de la ley británica de Sociedades Anónimas.

A pesar de tan largo historial, antes de 1930 (es decir, de la Gran Depresión) ninguna corporación o empresa de EEUU estaba obligada a llevar a cabo una auditoría. En 1934, la Ley de Valores de EEUU creó el requisito legal de que todas las compañías que cotizaban en bolsa debían someterse a una auditoría financiera.

En Ecuador, desde el año 2002 la Superintendencia de Compañías exige que las sociedades anónimas con un total de activos igual o superior a un millón de dólares se sometan al dictamen de la auditoría externa. No obstante, en noviembre de 2016 se modificó esta disposición para incluir a las sociedades con total de activos igual o superior a los US$ 500 mil. La reacción de los administradores de tales sociedades, en la mayoría de los casos, ha sido de molestia más que de satisfacción. Pero ¿por qué se da esto?

Seguramente la respuesta radica en que muchos administradores no conocen el verdadero valor de la auditoría externa, y es que la auditoría no debería verse como un simple formalismo a cumplir para cierto ente de control. La auditoría externa es un proceso que aporta valor agregado en las empresas, y esto se da por dos razones:

1. La auditoría externa permite definir la razonabilidad de las cifras financieras. Los estados financieros deben proveer a la administración información financiera razonable, pero razonabilidad no es lo mismo que exactitud. La práctica contable está compuesta por muchos factores subjetivos que conllevan la determinación de políticas y estimaciones contables. Por ende, se necesita la opinión de un tercero externo que pueda indicar qué tan razonables son las cifras que presenta una cierta entidad. Esto al final se traduce en una palabra: confianza.
2. La auditoría externa es una de las mejores medidas que puede tomar la empresa para evitar los fraudes. El fraude se produce por la combinación de tres elementos: oportunidad (falencias o ausencias de control), motivación (factores psicológicos propios de quien comete el fraude) y aceptación (cambio de valores éticos y morales que llevan a ver lo malo como bueno). La auditoría externa permite tomar medidas correctivas o preventivas ante actuales o futuros fraudes, más aun cuando la auditoría se practica de forma periódica cada año.

Por tales motivos, es importante que las empresas escojan muy bien a sus auditores externos, pero también es importante que las empresas sean buenos candidatos para ser clientes de una firma de auditoría. ¿A qué me refiero con esto? Una empresa puede contactar a una firma de auditoría externa para que presente una cotización de sus servicios, pero al final es la propia firma la que decide aceptar o no a la empresa como su cliente.

¿De qué depende que una empresa sea aceptada como cliente de una firma de auditoría externa? Al final todo dependerá de si la empresa reconoce o no el verdadero valor de una auditoría. Las empresas que realmente valoran estos servicios tienen características comunes que son evaluadas por las firmas de auditoría. Entre tales características se podrían citar las siguientes (no todas se cumplen pero sí la mayoría):

- Cumplen con las disposiciones de la Superintendencia, cumplen todos los actos societarios y llevan los libros societarios al día y en orden;
- Tienen un apropiado programa de Buen Gobierno Corporativo;
- Tienen manuales de políticas y procedimientos y los siguen al pie de la letra;
- Están al día con los entes de control (SRI, IESS, Supercías, Bomberos, etc);
- Capacitan constantemente a su personal del área administrativa;
- Tienen por lo menos una certificación de calidad (ISO, HACCAP, Kosher, FSC, Smart Voyager, Great Place to Work, etc.);
- Están al día en el cumplimiento de las normas contables NIIF;
- Están afiliadas a por lo menos una cámara de la producción;
- Contratan varias consultorías al año en otros temas administrativos;
- No discuten los procedimientos de la auditoría externa para regatear los honorarios.

En otras palabras, estas características son propias de empresas que desean hacer las cosas bien, y aunque algunas de tales características pueden resultarles costosa (como por ejemplo las certificaciones de calidad) saben que el beneficio de realizar tal actividad cubrirá con creces los costos invertidos, y que tales costos son inferiores a los que tendría de no realizar tal actividad en particular.

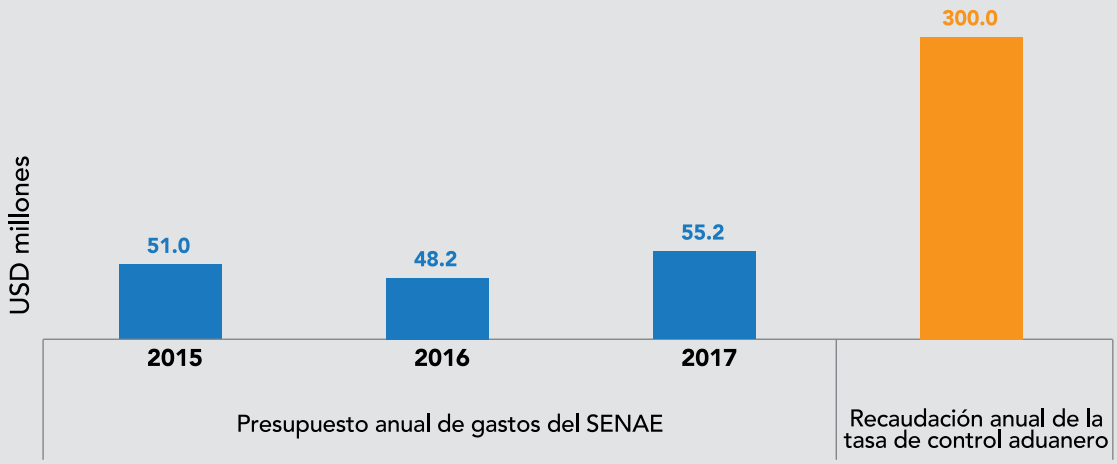
Una vez que la empresa sea un buen candidato a ser cliente de una firma de auditoría, el segundo paso es escoger apropiadamente la firma de auditoría externa. ¿Qué características debería tener la firma auditora ideal? En mi opinión personal, tales características deberían ser las siguientes:

- La firma tiene autorización para auditar compañías, bancos, aseguradoras, y participantes del mercado de valores (se necesita una autorización individual para cada una);
- La firma está habilitada como proveedor del Estado (tiene RUP activo);
- La firma tiene por lo menos una certificación de calidad en lo referente a la realización de su práctica profesional;
- La firma organiza constantemente cursos y seminarios para actualizar a sus clientes y demás público en temas contables, financieros, societarios, tributarios, laborales y administrativos;
- La firma tiene un departamento de investigaciones donde se produce material intelectual (revistas, libros, videos) para capacitar a sus funcionarios y clientes;
- La firma colabora activamente con las distintas Superintendencias en la absolución de consultas de tipo contable, societaria, tributaria, laboral;
- La firma no se ha visto envuelta en escándalos de corrupción al menos por los últimos 10 años; mejor que sea nunca.

Y un factor más que para mí es clave: cuando se contrata a una firma, por lo menos uno de los socios tiene la dignidad de visitar la oficina y planta de su futuro cliente y no pretende que el trabajo se realice a distancia. Es verdad que la tecnología permite enviar y recibir información por medios electrónicos, pero aún existen cosas que solo se puede verificar de forma presencial.

En definitiva, si se desea contratar a una buena firma de auditoría externa, la empresa debe ser también un buen cliente. No espere que su auditor venga a poner en orden la casa; más bien los administradores deben empezar esta tarea casa adentro antes de contratar a sus auditores externos. Y sobre todo, no contrate una auditoría por simple obligación, sino reconociendo el verdadero valor que esta práctica añadirá a su organización.

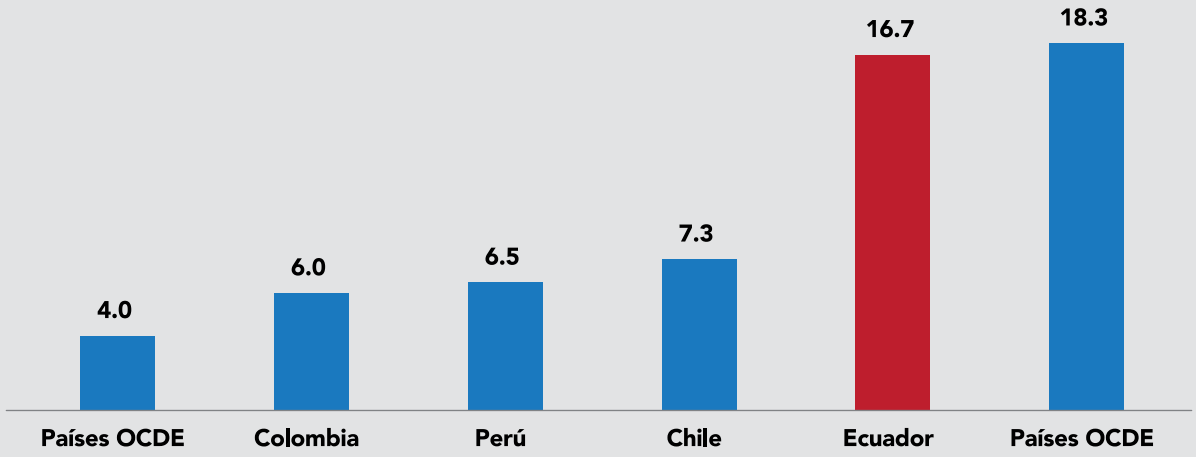
La desproporcionalidad de la tasa aduanera



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y Ministerio de Finanzas

El Gobierno ha decidido implementar una tasa de control aduanero de 10 centavos con la que anticipa una recaudación anual entre $250 y $300 millones. Esto significaría hasta 6 veces el presupuesto manejado por la institución durante los últimos 3 años ($50 millones en promedio). Un hecho sin precedentes que revela el propósito recaudatorio de la medida.

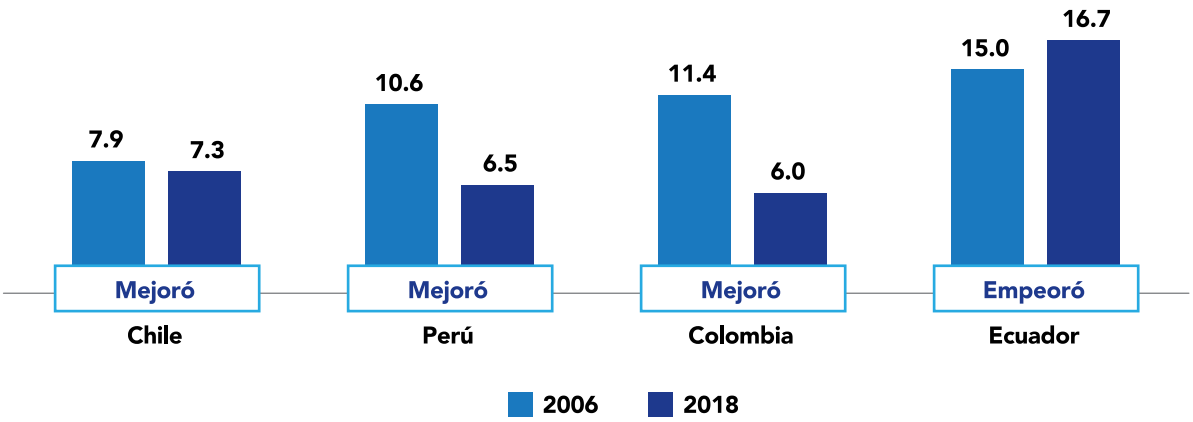
Semanas destinadas al pago de impuestos



Fuente: Banco Mundial, informe Haciendo Negocios 2018

Para los países desarrollados el pago de impuestos toma 4 semanas al año. En países vecinos como Colombia, Perú y Chile toma entre 6 y 8 semanas. En Ecuador, el llenado de formularios tributarios y pago de impuestos toma 17 semanas. Es indispensable simplificar estos procedimientos para alentar las inversiones.

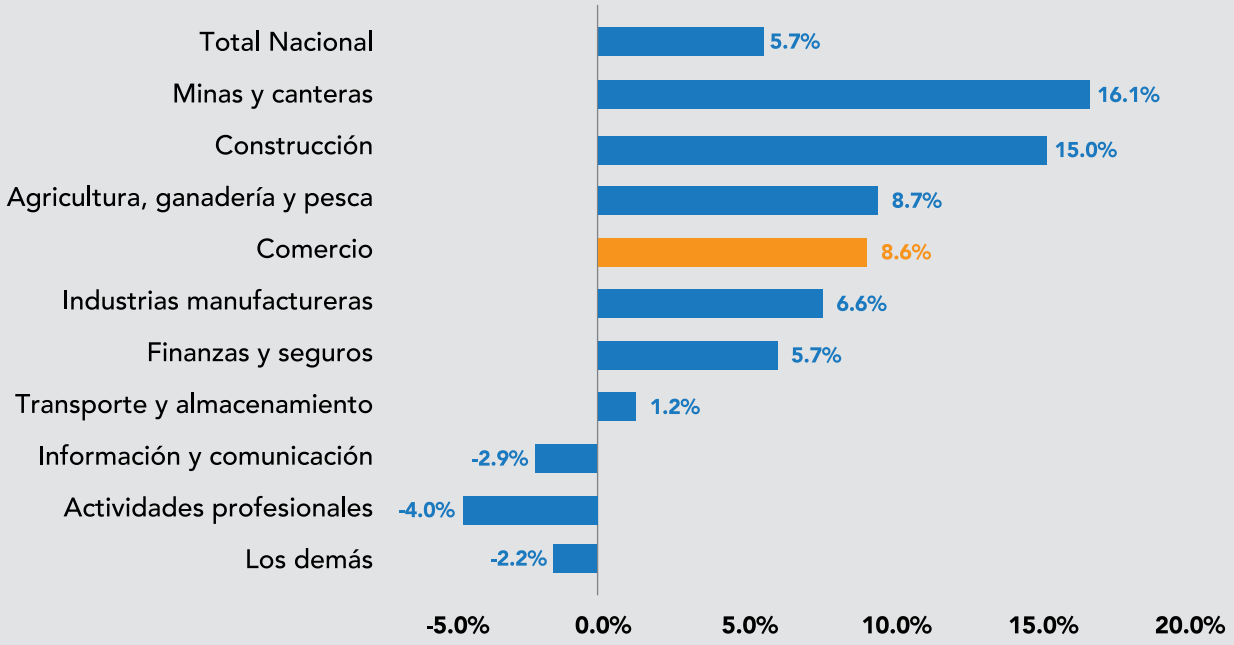
Semanas al año destinadas al pago de impuestos



Fuente: Banco Mundial, informe Haciendo Negocios 2018

Además, mientras el tiempo destinado al pago de impuestos, entre el 2006 y el 2018 disminuyó para nuestros vecinos, en Ecuador se incrementó casi 2 semanas. Ello significó 15 días adicionales en los que las empresas se dedican a actividades que no generan utilidad empresarial.

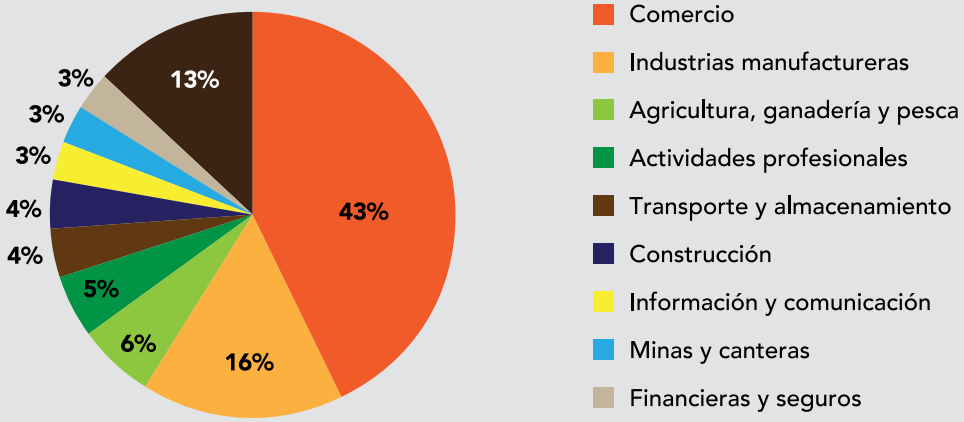
Evolución de las ventas locales (enero a agosto) - 2016 vs 2017



Fuente: Servicio de Rentas Internas

De acuerdo con información del Servicio de Rentas Internas, la facturación de ventas locales entre enero y agosto de este año ha crecido 5,7% en relación al mismo periodo del 2016. Del mismo modo, el sector comercial experimentó un crecimiento de 8,6%. Pero más que mejoría, este crecimiento significa recuperación de un mal año.

Participación de ventas locales – Enero a agosto 2017



Nota: Monto de ventas locales, en millones de dólares. Participación del total, en porcentajes.
Fuente: Servicio de Rentas Internas

Entre enero y julio de este año el sector comercial ha facturado $42.000 millones por ventas locales, lo que representa el 43% del total de actividad económica en el periodo. El segundo sector más relevante fue industrias de manufactura con el 16% del total y un crecimiento de 6,6%.

CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

PREMIO ICC WORLD CHAMBERS CONGRESS

CEO's TIME MANAGEMENT WORKSHOP

III EDICIÓN

Define tu norte. Alinea tu vida, empresa y familia.

SPEAKER

MÁS DE 1500 PERSONAS CAPACITADAS

BAJO LA METODOLOGÍA PAM PRODUCTIVIDAD ALINEADA A METAS

PABLO AROSEMENA MARRIOTT

PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

DIRIGIDO A: PRESIDENTES DEL DIRECTORIO, GERENTES GENERALES, DIRECTORES EJECUTIVOS Y PROPIETARIOS DE EMPRESAS.

MIÉRCOLES 6 *de diciembre de 2017*

HORA: *18h30 a 21h30*

LUGAR: *Salón Directorio, 3P*

CON EL AUSPICIO DE:

Salud S.A.

COOPAC 1974 COOPAC

Trends & Business
Soluciones gerenciales
www.trendsandbusiness.com

Tecnológico de Monterrey

@camaradecomerciodeguayaquil | @lacamaragye | www.lacamara.org

#PAQUETASA

El cobro de cualquier nuevo tributo, siempre genera reacciones por parte de los afectados y de la ciudadanía en general, sin embargo las interrogantes derivadas de esta TASA van más allá de los usuales cuestionamientos.

Por: Ab. Gabriela Uquillas
Asesora Aduanera de la Cámara de Comercio de Guayaquil

El Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante Resolución creó la "TASA DE CONTROL ADUANERO", justificada en la lucha contra el contrabanod y la defraudación aduanera, aplicable y vigente a partir del 13 de noviembre de 2017 para todas las mercancías que ingresen al país, con limitadas excepciones. De conformidad con la fórmula de cálculo planteada, el mencionado tributo se establecería así: USD $0.10 X peso en gramos / unidad de control.

El cobro de cualquier nuevo tributo, siempre genera reacciones por parte de los afectados y de la ciudadanía en general, sin embargo las interrogantes derivadas de esta TASA van más allá de los usuales cuestionamientos.

¿Es realmente una tasa?

Desde la doctrina tributaria y conforme los establece la Organización Mundial de Comercio, las tasas constituyen tributos que implican la contraprestación de un servicio. En este caso particular no se ha destacado con claridad cual es el servicio que se va a brindar, el costo total del mismo, las inversiones que se realizarán partiendo de este, y como se efectuará la contraprestración por la que el privado estaría pagando.

La falta de claridad en relación con

estos aspectos, lleva a pensar que en lugar de una tasa, lo que se ha planteado es un nuevo impuesto, de ser así no es factible que la creación de un tributo de esta naturaleza parta de una resolución del Director General del SENAE, siendo competencia de la Asamblea Nacional, por ley, el establecimiento de impuestos.

El control aduanero como servicio

¿Puede una institución pública cobrarnos por lo que es su deber realizar? Resulta absolutamente cuestionable que la Aduana pretenda cobrar por lo que es su razón de existencia. El deber primordial que tienen las Administraciones tributarias, es controlar el ingreso y salida de bienes del territorio nacional, para ello, la aduana ecuatoriana dispone de sendos recursos derivados del Presupuesto General del Estado, y mal puede pretenderse que los importadores paguen adicionales.

Que aduana cobre por controlar las fronteras, es equivalente a que la policía cobre por brindar seguridad a la ciudadanía, situación inaceptable desde cualquier óptica.

Una Tasa al Peso de sólo USD $0.10

Al utilizar la variable de peso como parte del cálculo aplicable, debemos concluir que los bienes más pesados, serán los más afectados por este cobro, sin embargo debe tenerse en cuenta que el peso no posee relación alguna con el riesgo frente al contrabando y la defraudación aduanera, y consecuentemente los controles que se deben aplicar para prever ingresos paralelos, por lo que ha resultado altamente cuestionable que se pretenda aumentar los cobros en razón de los gramos que pesa un determinado producto.

En un esquema de promoción y tolerancia para la tasa creada, se ha mencionado que esta sólo corresponderá a USD $0,10, sin embargo esta circunstancia no es real.

La fórmula establecida para determinar el valor a pagar por concepto de tasa de control aduanero, implica un ejercicio de multiplicación y división, en el que el resultado se aleja de la cifra planteada, pues dependiendo del peso y la unidad de control aplicable, un bien puede verse obligado a satisfacer millones de dólares por concepto de este tributo, sin importar su valor o si el mismo se encuentra o no gravado con aranceles.

La Unidad de Control

Tal como se planteó previamente, la base de cálculo que permite determinar la tasa de control que cada importador deberá satisfacer, depende de una variable creada sin sustento técnico o legal , o al menos sin que se haya destacado la justificación del mismo.

La Unidad de Control aplicable a cada uno de los productos importados no se encuentra en la Resolución que creó la Tasa de Control Aduanero, tampoco se encuentra de manera detallada en el anexo que la norma menciona, es sólo mediante un procedimiento manual e individual, el que se permite a los importadores conocer, sin certeza, cuál será la Unidad de Control aplicable a su caso. Este esquema no solo genera dificultades en el ejercicio de la determinación de los tributos a pagar, es contrario a la normativa constitucional y legal, siendo que se violentan los principios de seguridad jurídica y transparencia, que son básicos en las normas legales y en especial en la normativa tributaria.

Resulta lamentable, que una vez que la Tasa de Control fue puesta en vigencia, aun contra los planteamientos técnicos y legales de los gremios productivos, se evidenció una serie de cambios e incongruencias en las Unidades de Control definidas, generando una estela de dudas sobre la seriedad de esta medida y de la institución que la promueve.

Entristece ver que una institución cuya misión incluye la facilitación del comercio exterior, ha dejado de lado los elementos técnicos, para simplemente contribuir con la recaudación tributaria. Lamentamos que en nombre de la lucha contra el contrabando y la defraudación, se busque encarecer el ingreso de productos por parte de los importadores formales de nuestro país.

Es importante recordar que la ejecución de delitos aduaneros no solo perjudica al fisco, sino también al empresario formal, quien sí cumple con los requisitos necesarios para poder gestionar una importación. Si el SENAE efectivamente busca combatir estas malas prácticas, lo correcto sería generar un esquema de diálogo con el sector privado, a fin de establecer mecanismos y acciones tendientes a combatir en conjunto este dañino actuar, sin embargo en el ejercicio de una práctica como la expuesta, se necesitan de ambas partes, el sector privado ha estado y estará siempre presto al diálogo, ¿podemos decir lo mismo del SENAE?

Todos los elementos negativos que ha demostrado tener esta medida, nos han llevado a concluir que se trata una PAQUETASA, que es indispensable derogar.

SENAE cambia unidades de control sin publicar anexo

Productos plásticos
Partida 3924900000

3 cambios en menos de una semana

Inicial	13 noviembre	14 noviembre
125	500	5.000

Tasa de Control

Cortadora de Concreto
Partida 8467220000

3 cambios en menos de una semana

Inicial	13 noviembre	14 noviembre
200	5.000	15.000

Tasa de Control

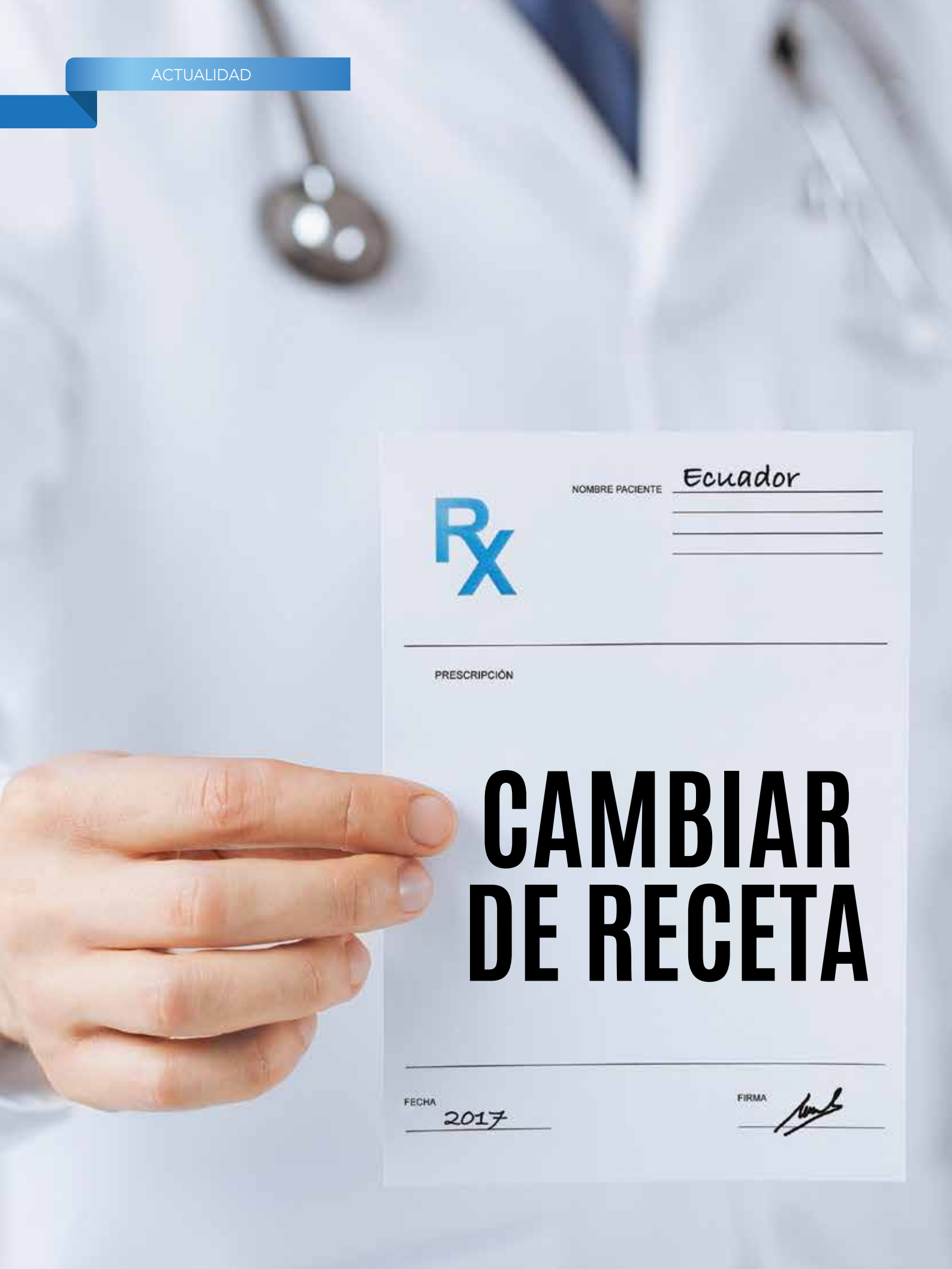
Lentejas
Partida 0713.40.9000

2 cambios en 24 horas

13 noviembre	14 noviembre
1.000	3.000

Tasa de Control

Fuente: Aplicación de consulta individual (en ECUAPASS) creada por el SENAE en sustitución del Anexo.



CAMBIAR DE RECETA

En los más de 5 meses que lleva el Presidente Lenin Moreno en el poder, el país se ha endeudado por más de 5,000 millones, es decir un promedio de mil millones mensuales.

Por: Lorena Konanz
Analista económica
lorenakonanz@gmail.com

Nuevamente nos endeudaron. 2,500 millones al 8.75% de interés a 10 años plazo, el mayor monto de la última década. En los más de 5 meses que lleva el Presidente Lenin Moreno en el poder, el país se ha endeudado por más de 5,000 millones, es decir un promedio de mil millones mensuales! Deuda para pagar más deuda, al puro estilo "neoliberal" tan criticado por el anterior gobierno. Seguimos con la receta del pasado queriendo cambiar el futuro. Parece que la experiencia de estos 10 años no dejó ninguna enseñanza al equipo económico que sigue con el mismo modelo. Para el 2018 el gobierno espera recaudar $1.900 millones más del bolsillo de TODOS los ecuatorianos a través de nuevos impuestos y aranceles. La respuesta a esto es: no funcionó, no funciona y no funcionará jamás. Analicemos las tres medidas más nefastas propuestas por el ejecutivo:

1. Subir 3 puntos del Impuesto a la Renta (de 22% a 25%) incluyendo al décimo tercer sueldo a las personas que ganen más de $3,000 mensuales. Para el 2018 se espera que las empresas aporten $200 millones más de Impuesto a la Renta. Estos son $200 millones menos de liquidez que podrían invertir en nuevos proyectos y crear nuevas plazas de trabajo. Los pequeños comerciantes que esperan diciembre para aumentar sus ventas, verán sus ingresos mermados ya que sus compradores tendrán menor poder adquisitivo para sus compras. Así mismo, aquellas personas que ganen más de $3,000 mensuales tendrán que esta Navidad darle un regalo de $450 o más a su nuevo amigo el Estado.
2. Aplicar una tasa de 10 centavos a la unidad de importaciones. Esta medida ha sido propuesta como una tasa de control para financiar las acciones contra el comercio ilegal. Desgraciadamente, la realidad es que esta medida encarecerá los costos de productos importados y de producción local, aumentando así el costo de la vida del ciudadano común. No es otra cosa que un impuesto más para aumentar la recaudación tributaria.
3. El alza de aranceles a 375 partidas de importación. En este caso las empresas transferirán este costo a sus clientes a través de un incremento en los precios. Ecuador es un país extremadamente caro y esta medida contribuirá a que el costo de la vida de todos los ecuatorianos aumente aún más. Entre estas últimas dos medidas el gobierno espera recaudar $900 millones. Estos son $900 millones menos que tendremos en el bolsillo para adquirir bienes lo que desacelerará el comercio y reducirá las utilidades de todos los trabajadores.

Estas medidas no solo recaen sobre los que más tienen sino sobre cada uno de nosotros. Ojalá el gobierno entienda que hay que cambiar la receta y escuchar nuevas propuestas como el ABC del comercio difundido hace tanto tiempo por la Cámara de Comercio de Guayaquil: Abrir mercados, Bajar Impuestos y Crear Confianza. Solo agregaría una D, Decrecer significativamente el gasto público. Ojalá se hagan los correctivos a tiempo o el Ecuador seguirá estancado por algunos años más.

LA ECONOMÍA DEL ECUADOR: ¿YA PASAMOS LO PEOR?

La economía laboral ha resultado fuertemente golpeada los últimos tres años con tasas de subempleo a septiembre 14,7%, 19,3% 20,5%, para el 2015, 2016, 2017 respectivamente.

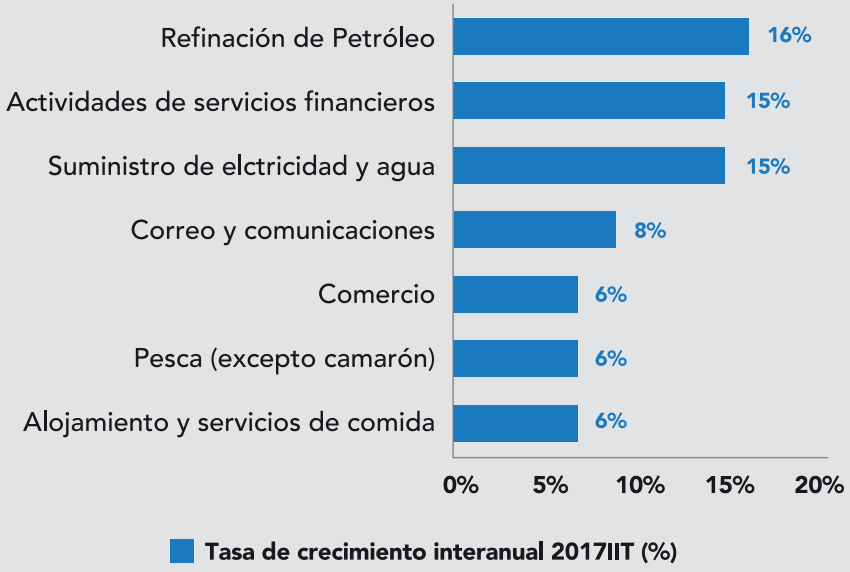
Por: Econ. Félix Casares, MSR
Presidente de BETAMÉTRICA. S.A.

La economía del Ecuador viene creciendo a razón de 2,2% y 3,3% en el 2017IT y 2017IIT respecto los trimestres del año anterior. El Banco Central festeja con bombos y platillos pero, ¿ese crecimiento alcanza para hablar de expansión o seguimos en recuperación?

Según el BCE, los sectores con mayor crecimiento en el 2017IIT respecto 2016IIT son: Refinación de Petróleo, Servicios Financieros, Electricidad y Comercio, mientras que el crecimiento visto desde los componentes del PIB, fue impulsado a través del Consumo de los Hogares, el Consumo del Gobierno y las Importaciones.

Figura 1

7 Sectores que experimentaron mayor crecimiento respecto el año anterior



Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Autor

Veamos el siguiente ejemplo para entender cómo la economía de un país transita por sus diversas etapas:

Juan se encuentra en el mar y puede estar encima de una tabla de surf, bote o barco. Según el vehículo en el que se encuentre, podrá moverse y enfrentar las olas y las corrientes. Si Juan cae de su vehículo, puede nadar y moverse pero tiene un tiempo determinado para no ahogarse debido al cansancio, las olas o por cualquier animal del mar, por tanto, es importante que no demore en salir a la superficie.

Juan es la economía, el vehículo es el aparato productivo, las olas y corrientes son los choques que debe enfrentar y que podrían ser externos o internos. Juan puede estar encima del mar (expansión), pero al caer al mar se encontrará en recesión y al tratar de salir se encontrará en recuperación.

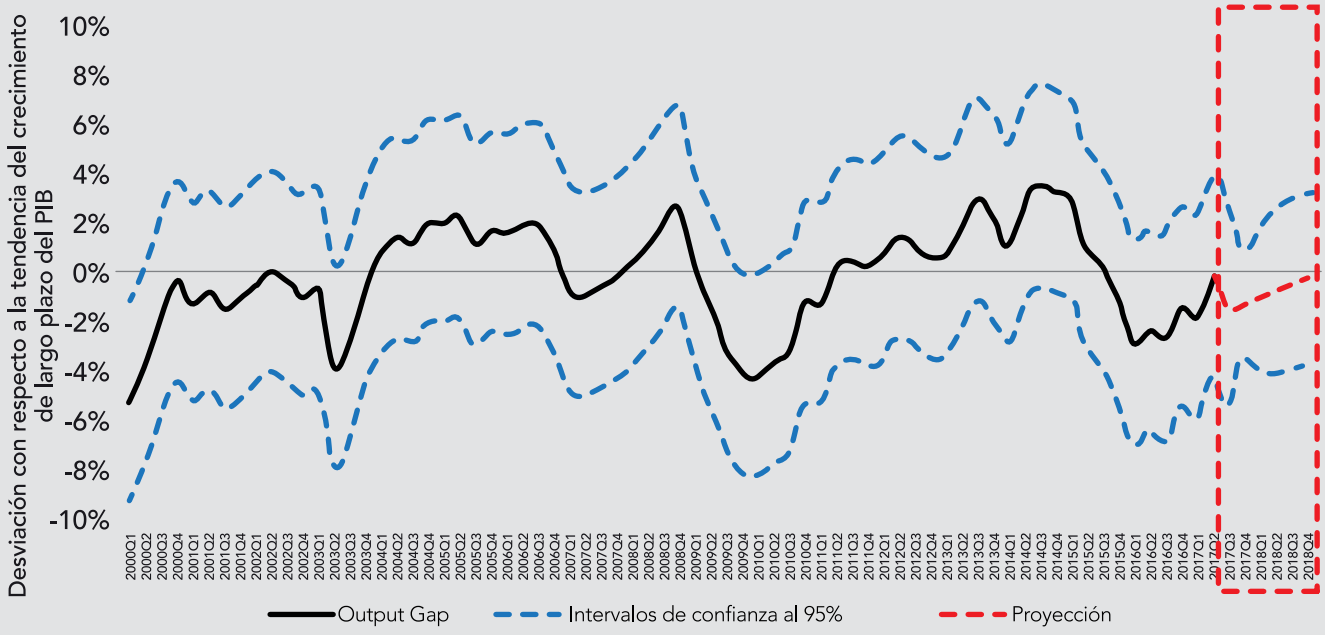
Para obtener una aproximación de las etapas en las que transita la economía es necesario acudir a métodos econométricos y así obtener 2 elementos fundamentales: El PIB potencial que representa la producción real que podría alcanzar en el largo plazo una economía utilizando eficientemente sus factores de producción, y la brecha de producción (output gap), calculada a través de la resta entre el PIB Real observado y el PIB Potencial.

En la figura 2 se puede observar que la economía del Ecuador todavía se encuentra por debajo de la tendencia de producción reflejada en la línea horizontal en cero (debajo del mar) y no en la etapa de expansión como lo menciona el BCE en su boletín trimestral al 2017IIT. De hecho, mi estimación indica que no alcanzaremos la expansión económica por lo menos hasta 4to trimestre del 2018.

La recuperación que la economía venía experimentando está explicada por

Figura 2

Estimación del ciclo económico del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Autor

factores exógenos como el precio del petróleo y el tipo de cambio que han contribuido a la recuperación de las exportaciones; el consumo interno y recaudación fiscal; y el gasto público debido al ciclo político. Lamentablemente el precio del petróleo cerró por debajo de los $53 en septiembre y de manera general, las exportaciones volvieron a ralentizarse a agosto.

Por otro lado, la economía laboral ha resultado fuertemente golpeada los últimos tres años con tasas de subempleo a septiembre 14,7%, 19,3% 20,5%, para el 2015, 2016, 2017 respectivamente; de hecho, representan las tasas más altas desde que las cifras son comparables, y como dato adicional, Guayaquil ha sido la ciudad más afectada con una tasa record del 24,1% a septiembre 2017.

Con la desaceleración de las exportaciones, el fuerte deterioro de la economía laboral vía subempleo, la incapacidad que experimenta la economía para generar empleo adecuado, la disminución de la tasa de afiliación al IESS y el incremento de la tasa de informalidad que ha pasado de 40,6% en septiembre 2015 a 46,4% a septiembre 2017, no se puede concluir que la economía se encuentra en una etapa de expansión económica.

¿Cuál es la perspectiva a corto y mediano plazo?

Una herramienta que suele usarse en otros países para la toma de decisiones de política económica es el *nowcasting*. A través de esta herramienta, se puede obtener la proyección del PIB Real con 50 días de anticipación respecto a la publicación oficial por parte del BCE, utilizando indicadores mensuales y trimestrales, por lo que estos modelos se actualizan mes a mes hasta llegar al mes del trimestre (por ejemplo: septiembre es el mes del tercer trimestre).

Mi modelo econométrico *nowcasting* a agosto sugiere una tasa de crecimiento del PIB de 2,4% para el 2017IIIT respecto el año anterior, lo que significa que es muy probable que la economía comience a desacelerarse con la posibilidad de revertir la recuperación que se evidencia en la figura 2. Nuevamente, las cifras son actualizables por lo que habría que esperar el mes de septiembre para tener una mejor aproximación.

Si la economía vuelve a desacelerarse, las tasas de subempleo seguirán siendo altas y probablemente se revierta la recuperación reflejada en la figura 2, lo que se traduciría en una economía muy lenta para el próximo año.

Las medidas económicas no incentivan la producción pues afectan a las empresas que generan más empleo adecuado y restringen el comercio internacional a través de las tasas arancelarias, combinado con el excesivo endeudamiento de los últimos 5 meses para financiar el déficit fiscal.

Con esto, podemos concluir que a la economía le falta mucho para estar en expansión y que es muy probable, si seguimos con la misma receta del gobierno anterior, que dicha recuperación se revierta o que la actividad económica se vuelva muy lenta los próximos trimestres.

Referencias

I. Casares, F. (2017). Nowcasting: Modelos de Factores Dinámicos y Ecuaciones Puente para la Proyección del PIB del Ecuador. Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración, 25-46

II. Doz, C., Giannone, D., & Reichlin, L. (2011). A two-step estimator for large approximate dynamic factor models based on Kalman filtering. Journal of Econometrics, 188-205

CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

PREMIO ICC WORLD CHAMBERS CONGRESS

FORO

12 DICIEMBRE DEL 2017

EVENTO SIN COSTO

EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

IDEAS Y EXPERIENCIAS QUE GENERAN IMPACTO POSITIVO

Francisco Boloña

José Luis Furoiani

VIVE MEJOR, VEN A COMPUTRON

CARTIMEX S.A.

HORA: 18H30

LUGAR: *Auditorio 2p Edif. Las Cámaras*

http://bit.ly/ForoEmprendimientoInnovacionCCG2

ENDEUDAMIENTO PÚBLICO Y ESTANCAMIENTO ECONÓMICO

Son recurrentes las fuentes de financiamiento de los últimos años. Se acudió a los préstamos del Banco Central mediante la ficticia multiplicación de dólares de la Reserva Internacional y la triangulación de estos créditos a través de BanEcuador.

Por: Eco. Jaime Carrera C.
Director del Observatorio de la Política Fiscal

El Gobierno actual continúa con las políticas fiscales y económicas de la última década, las cuales destruyeron las finanzas públicas y la economía. El déficit del presupuesto en 2017 será superior a los $6.500 millones, 6,4 % del PIB. Para financiar el déficit y cubrir el pago del capital de deudas de años anteriores, hasta octubre de 2017, el Estado se endeudó en $9.800 millones (cuadro 1), 9,8 % del PIB.

Son recurrentes las fuentes de financiamiento de los últimos años. Se acudió a los préstamos del Banco Central mediante la ficticia multiplicación de dólares de la Reserva Internacional y la triangulación de estos créditos a través de BanEcuador. La colocación de Bonos soberanos, con calificación B o Bonos "Basura", incrementó las deudas estatales en $5.500 millones (cuadro 1), elevando el monto de Bonos Soberanos emitidos por el país a $11.750 millones, 11,6 % del PIB. El costo en 2018, por el pago de intereses de los Bonos Soberanos será de $1.100 Millones (cuadro 2), el doble de lo destinado al pago del subsidio a los pobres mediante el Bono de Desarrollo Humano.

En evidente demostración de la angustia fiscal, el Gobierno obtuvo un crédito por $500 millones concedido por Goldman Sachs, para lo cual se

Cuadro 1

Financiamiento enero - octubre 2017
$ millones

Desembolsos internos y externos	
BID	169
Banco Mundial	6
CAF	274
FLAR	638
FIDA	1
Gobiernos	324
Bancos	92
SUB TOTAL	**1,504**
Bonos soberanos 2026 (enero 2017)	1,000
Bonos soberanos 2023 (junio 2017)	1,000
Bonos soberanos 2027 (junio 2017)	1,000
Bonos soberanos 2027 (octubre 2017)	2,500
Préstamos banco central (RI)	1,500
Goldman sachs (Oro de la RI)	500
Cetes (BAN Ecuador, RI)	400
Venta anticipada de petróleo	400
TOTAL	**9,804**

Fuente: Ban Central. Ministerio de Finanzas. OPF.

entregó en colateral 300.000 onzas de oro por un valor de $387 millones. Además, en una operación poco transparente, el Ministerio de Finanzas emitió Bonos Soberanos por $606 millones, los que fueron entregados al Banco Central a cambio de Bonos de Deuda Interna en poder de este Banco. A su vez, el Banco Central entregó los Bonos Soberanos a Goldman Sachs, como indirecta garantía del préstamo de los $500 millones. Esto es, el citado crédito tiene una garantía de casi el doble de su valor.

El elevado déficit público producto de un insostenible nivel de gasto, se traduce en un agresivo y costoso endeudamiento público que hipoteca el futuro bienestar de toda la sociedad y sobre todo de la población más vulnerable. Además de reducir los márgenes de viabilidad futura de la economía y de las cuentas públicas. Más impuestos y restricciones al comercio apuntan en la dirección contraria de la creación de riqueza y progreso del país. Se perpetuará el estancamiento económico en conjunción con la deflación de precios que profundiza la inmovilidad de la economía.

Ecuador requiere de una visión de país moderna y contemporánea, en la que se inserte el convencimiento de mantener sólidos fundamentos económicos y equilibrio de las cuentas públicas, como condición sine qua non para el florecimiento de la actividad privada que sostenga altos niveles de crecimiento de la economía. Fundamentos que pasan por construir una institucionalidad amigable a la inversión privada, al uso eficiente de los recursos públicos y a mecanismos de redistribución de la riqueza paralelos a su constante creación.

La construcción de la institucionalidad económica y fiscal, exige un Banco

Cuadro 2

Bonos Soberanos, Tasas, Interés 2018
$ millones

	Valor $ mil	Tasas	Interés 2018
Bono 2024 (colocación 2014)	2,000	7.95%	159
Bono 2020 (colocación mar.15)	1,500	10.50%	158
Bonos 2022 (jul 2016) (vence marzo 2022)	1,000	10.75%	108
Bonos 2022 (sep 2016) (vence marzo 2022)	1,000	10.75%	108
Bonos 2026 (dic 2016) (vence dic 2026)	750	9.65%	72
Bonos 2026 (ene 2017) (vence dic 2026)	1,000	9.65%	97
Bonos 2023 (junio 2 2017) (vence junio 2023)	1,000	8.75%	88
Bonos 2027 (junio 2 2017) (vence junio 2027)	1,000	9.63%	96
Bonos 2027 (octubre 2017) (vence octubre 2027)	2,500	8.88%	222
TOTAL	**11,750**		**1,108**

Fuente: Ministerio de Finanzas

> "Una economía creíble en la dirección de desarrollo, jamás puede concebirse sin cambios estructurales para mejorar la productividad y competitividad de todos los factores de la producción."

Central independiente que no multiplique los dólares para ficticiamente financiar el gasto público; la misma se conforma de un conjunto de normas fiscales que conduzcan al equilibrio de las cuentas públicas, a su transparencia y permanente rendición de cuentas y severas sanciones al uso inadecuado de los recursos públicos. La reducción en el mediano y largo plazos de la dependencia de los recursos petroleros, es tarea ineludible de la nueva visión económica del país, así como separar la función de las empresas petroleras de las connaturales al Ministerio de Finanzas, a efectos de no profundizar los desajustes fiscales con el apalancamiento de la renta petrolera. Una economía creíble en la dirección de desarrollo, jamás puede concebirse sin cambios estructurales para mejorar la productividad y competitividad de todos los factores de la producción. La conducción económica y fiscal debe incorporar la disciplina que en tales campos exige una economía dolarizada, cuidando con rigor la solidez del sistema financiero, a fin de no contaminarlo con políticas públicas equivocadas asociadas al dogmatismo en la conducción del Estado.

Si bien es de importancia fundamental, sepultar el andamiaje que condujo a conculcar las libertades económicas y civiles en la última década y los mecanismos de destrucción de las instituciones democráticas, al tiempo de juzgar severamente a sus adalides; la reconstrucción económica y fiscal del Ecuador no será posible sin la viabilidad política de las reformas legales e institucionales inherentes. Las contradicciones económicas y fiscales, las indefiniciones políticas y los mensajes difusos en la visión del Estado que se persigue, sólo profundizarán las distorsiones de las variables económicas y fiscales, con un precio cada vez más elevado para su corrección.

"UNA PERSONA NO HACE LA COMPAÑÍA, SINO UN EQUIPO DE TRABAJO"

Ing. Jenny Albán Campbell, representante de Trungeli S.A. y ¡Qué Churro!

Por: Dpto. de Comunicaciones / Cámara de Comercio de Guayaquil

Obstáculos, desafíos y retos empresariales no fueron impedimento para que Jenny Albán Campbell construya su camino hacia el emprendimiento y el éxito empresarial.

Hace 5 años se creó Trungeli S.A., con la motivación y ayuda de aliados estratégicos y su hermano mayor. Una oficina, un teléfono y una computadora fueron sus herramientas para iniciar el negocio.

Para Jenny, lo primordial en la empresa es ofrecer calidad y comodidad en un mismo lugar, pues brinda a sus clientes servicios de comercio exterior, asesoría aduanera personalizada, además de transporte internacional de carga para importaciones y exportaciones.

Sus dos hijos mayores han combinado sus habilidades y conocimientos para involucrarse en el negocio. Ellos motivaron a Jenny a dedicarse aún más a su trabajo: "Una persona no hace la compañía, sino un equipo de trabajo. Es ahí donde me reuní con mis 4 hijos, les comenté la idea y la iniciativa de emprender", recordó.

De la misma manera, surgió la idea de crear ¡Qué Churro!, emprendimiento que ofrece a domicilio churros rellenos de manjar, chocolate y una variedad de aderezos. Su sabor y presentación personalizada han sido las claves para llegar al mercado.

Para Jenny no hay dificultades que le impidan avanzar, pues siempre opta por buscar soluciones para que sus clientes estén satisfechos. Ella sueña con que la empresa crezca y genere fuentes de trabajo para personas con visión, es por esto que su principal consejo es no perder las ganas de alcanzar el éxito.

¿CÓMO UTILIZAR LAS REDES SOCIALES PARA DAR A CONOCER TU NEGOCIO?

Por: Virginia Saman
Especialista en Negocios Digitales

En nuestra era de móviles y notificaciones, no estar presente como marca en las redes sociales es una pérdida total de oportunidad. No sabemos hacia dónde va a llegar todo esto, pero lo que es seguro es el presente. Y en el presente existen 1.900 millones de usuarios en Facebook, 700 millones en Instagram, y las horas de atención de los consumidores se han desplazado de los medios tradicionales a los digitales.

Los canales sociales fueron creados con el fin de conectar personas con personas. Hay mucho de emociones, nostalgias, experiencias que se expresan a través de cada foto, video o texto que los usuarios comparten. Las marcas llegaron después. Llegaron oportunamente cuando el público estaba "enganchado", consumiendo, compartiendo. Pero la filosofía detrás de quienes construyen estas plataformas es de proteger siempre al usuario final: el que tiene que tener una grata vivencia con el canal. Esta grata experiencia no se

lograría si los usuarios ingresarían a sus plataformas y verían únicamente mensajes comerciales. ¿O sí?

Los usuarios no entramos a nuestras redes sociales con la intención de ser blanco de mensajes publicitarios… ingresamos a divertirnos, relajarnos, educarnos, distraernos, ver curiosidades y novelerías de la vida. Los "cerebros detrás" de las grandes plataformas sociales son capaces filtrar el contenido de la comunidad de tal forma que quien está del otro lado de la pantalla reciba siempre publicaciones interesantes para su estilo de vida e intereses. Las marcas tenemos que darles exactamente eso.

¿Por dónde comenzar?

Comenzar ahora es mucho más difícil que algunos meses atrás. Las redes se van saturando, entonces los mensajes pierden alcance y visibilidad. Hay que ser muy hábil para "calar" en las audiencias; peor aún con la competencia creciente (así como crece el número de "usuarios finales", crece también el número de marcas que quieren exponerse).

Con las redes sociales, antes que vender, vamos a conectar con potenciales clientes. Tal vez algunos nunca se conviertan en clientes, pero seguro es posible "cultivar" relaciones importantes con personas que tal vez nos generen oportunidades en el futuro. Esto es muy valioso.

La consigna parece sencilla: los negocios deben publicar contenido interesante y relevante para sus usuarios. Deben publicar contenido de calidad.

Ahora… ¡sencillo no significa fácil! El "éxito" necesita de otras tareas más, menciono 5 a continuación.

1. Conoce a tu audiencia

Parece sentido común, pero vale la pena reflexionar al respecto. Manejar una presencia en canales sociales implica empezar a conversar con frecuencia en doble vía con una audiencia. No conocer las costumbres, el lenguaje, los intereses y todo al respecto sobre esa audiencia podría desconectarnos. Hacer lo contrario ocasiona lo contrario: nos conecta.

Hay mucho del tema emocional detrás de las publicaciones en Internet que mueven a las personas a interactuar con el contenido. En redes sociales, lograr una alta interacción (likes, compartir, comentarios, etc.) en el contenido publicado, es una métrica de éxito. Si logramos entender a quién le estamos hablando, el contenido conmoverá más, será más afín. Obtendrá más interacciones, y por ende, más exposición (¡así funcionan los algoritmos!).

2. Define una voz

En redes sociales, tenemos un ritmo muy dinámico de comunicación. Los mensajes no son solo de dos vías como dije más arriba, sino que el canal también es público (en la gran mayoría de los casos). El estilo, la forma, la voz, debe manifestarse tanto en el mensaje publicado (post) y en cualquier otro formato de comunicación alrededor (mensajes "por interno", contestaciones a comentarios, uso de "emojis"). Mientras más humanoide, mejor. ¡Humanos conectan con humanos!

¿Cómo habla tu marca? ¿Cómo es? Un buen ejercicio, es imaginarlo como si fuera una persona: ¿Es un abuelito sabio vestido con guayabera? ¿Un joven irreverente con peinado punk? ¿Un amigo dócil en quien confiar? Ponle una cara imaginaria, que sea este personaje el que hable.

3. Piensa seriamente en invertir

Con la saturación de usuarios que ya mencionamos (con un crecimiento que no parece que se vaya a detener en el futuro próximo), es prácticamente una ley, que una marca, para ser vista, deba invertir en publicidad en redes sociales.

Ha pasado lo que yo llamo el "pico y placa" de las redes: ¡ya no cabemos todos! Y hay que incomodarse para seguir fluyendo. La buena noticia es que con costos bajos podemos llegar a muchas personas.

4. Busca a los influencers, los collabs (colaboraciones) y los giveaways

Que las redes sean redes. Usa tus conexiones para crecer. Conquista audiencias que no te conocían apareciendo en cuentas de marcas parecidas a tu marca. Puedes comenzar por algo muy sencillo como pedirle a algún amigo que tenga un grupo apetecible de seguidores que te mencione o te recomiende. O júntate con un grupo de marcas similares y hagan un concurso. Todos ganan, porque multiplican su exposición con cada público. El tema del influencer marketing está siendo muy comentado hoy, es una gran herramienta para multiplicar la exposición sin ser invasivo.

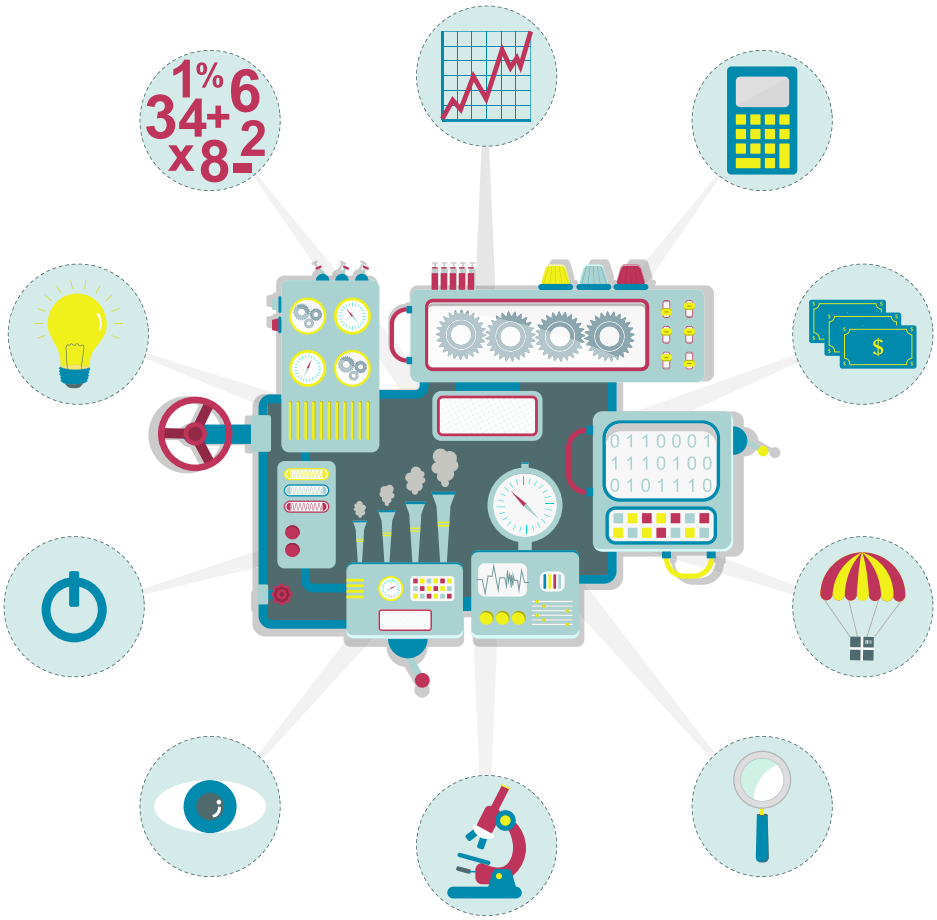
5. Consistencia

Sé fiel a tu público. Define ritmos, haz que esperen tus noticias. Cuando ingresas a las redes sociales, tu producto es tu contenido. Conviértete en una especie de revista con un despacho definido para que la audiencia te espere, te merodee, te busque.

Y mi último consejo: Esto es puro prueba y error. ¡Diviértete!

AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS POR ROBÓTICA (RPA) EN CENTROS DE SERVICIOS COMPARTIDOS

La automatización de procesos llegó a la esfera de los negocios para quedarse, con una intervención cada vez más rápida que obliga a quienes no se han familiarizado con ella a adoptarla de inmediato.



Por: Deloitte Consulting

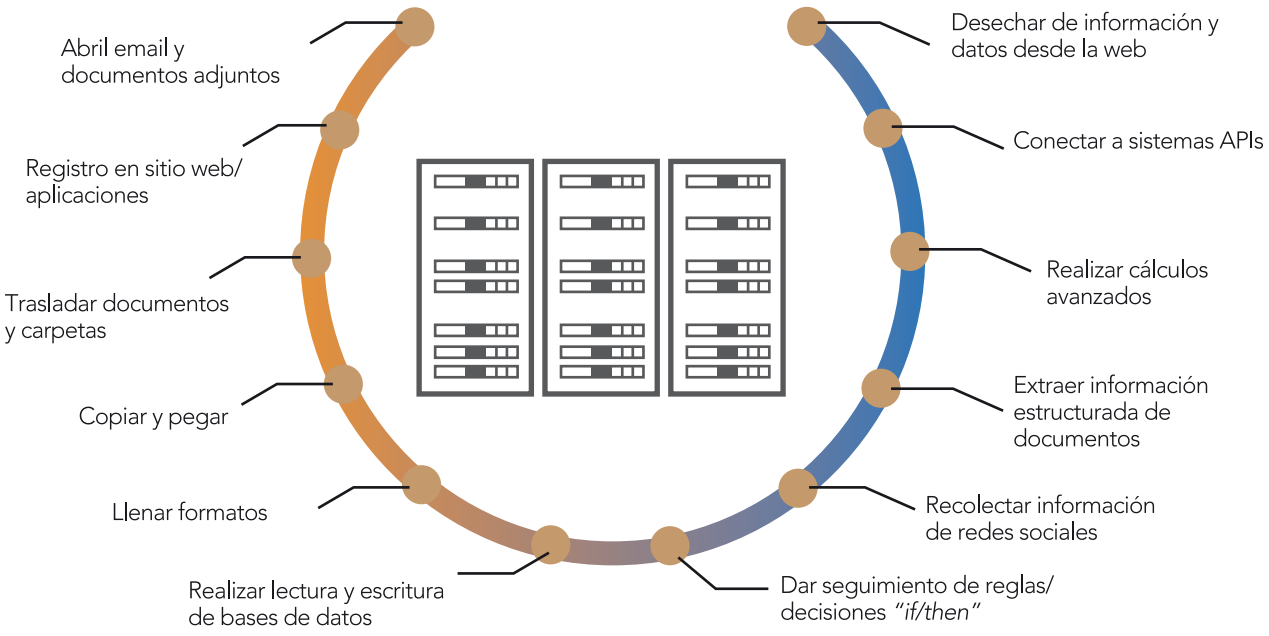
La búsqueda de iniciativas de reducción de costos y mejora operativas, los cambios tecnológicos, y la integración regional en Centros de Servicios Compartidos (CSC) maduros, plantean nuevos retos y sobre todo mayores oportunidades para mejorar las operaciones.

En este sentido, los avances tecnológicos de los últimos años han abierto nuevas posibilidades de automatización, en donde no sólo se logran eficiencias, sino la completa integración de forma automatizada en tareas que antes eran realizadas por equipos humanos de trabajo.

Deloitte presenta un análisis de la era de la automatización, ese futuro que parecía lejano y casi de ciencia ficción, y que hoy ya es una realidad en el mundo empresarial.

La automatización de procesos llegó a la esfera de los negocios para quedarse, con una intervención cada vez más rápida que obliga a quienes no se han familiarizado con ella a adoptarla de inmediato.

Los robots ya están entre nosotros ¿cómo son?



Automatización de procesos por robótica ¿Qué es?

Un robot en un CSC es:

- Software para computadora.
- Programas que reemplazan tareas repetitivas hechas por humanos.
- Cruces Inter-Aplicaciones e Inter-Funciones por medio de macros.

Un robot en un CSC NO es:

- Robots parlantes que caminan.
- Máquinas que procesan trabajo en papel.
- Inteligencia artificial con base en reconocimiento de voz.

¿Qué pueden hacer?

Las diversas tecnologías de robótica se utilizan principalmente para automatizar tareas rutinarias, metodológicas, repetitivas y basadas en reglas.

Automatización de procesos por robótica ¿Cuál es su aporte?

Una opción de transformación alterna de procesos que generan valor con un menor costo y mayor velocidad de ejecución.

Aplicación de robótica en Centros de Servicios Compartidos

Los Centros de Servicios Compartidos ejecutan procesos transaccionales que suelen ser repetitivos y basados en una serie de reglas. Su naturaleza los hace ideales para ser ejecutados por robots, permitiendo un mejor desempeño y mayor calidad en los mismos.

En el gráfico 2 se muestran algunos ejemplos de las tareas que pueden cumplir.

Pero además son muy útiles en otros procesos:

COMERCIALES: Los procesos de PAC (Pedido a Cobro) son claves en la cobranza, ya que errores en la generación del pedido de venta pueden implicar retrasos millonarios en el cobro de facturas, generando en consecuencia un incremento en la cartera vencida. Según la experiencia en proyectos realizados por Deloitte México, alrededor del 80% de la cartera vencida está relacionada con facturas que contienen errores de datos. En ocasiones, estas faltas se intentan solventar incrementando el personal en áreas de facturación, quienes se encargaran de validar los datos capturados en los pedidos de ventas, que posteriormente se ven reflejados en la factura final. Al automatizar estas actividades transaccionales se podrá dar espacio para impulsar la especialización en temas de cobranza y gestión en el personal de facturación, así como disminuir los errores en la gestión de las facturas.

DE ABASTECIMIENTO: La nueva forma de comprar contempla ciclos de tiempo más cortos y la apertura a mayor información, eficiencia y transparencia en el desempeño de las áreas de negocio.

DE CADENA DE SUMINISTRO: En cuanto a la automatización de procesos del CSC relacionados con la cadena de suministro, proyectos realizados en

Cuentas por cobrar
- Mantenimiento de datos maestros del cliente
- Gestión del crédito del cliente
- Procesamiento de facturas
- Procesamiento y reporteo de fin de periodo

Cuentas por pagar
- Mantenimiento de datos maestros del proveedor
- Procesamiento de facturas
- Procesamiento y reporteo de fin de periodo

Nóminas
- Mantenimiento de datos maestros del empleado

Gestión de efectivo
- Ejecutar actividades de banca y gestión de efectivo

Contabilidad general
- Mantenimiento de datos maestros del libro mayor
- Procesamiento de transacciones intercompañía

Gastos de viaje
- Recibir y recopilar solicitudes de reembolsos

Contabilidad de activos fijos
- Ejecutar contabilidad de activos fijos

Informes de gestión
- Ejecutar informes de gestión

Informes legales y externos
- Ejecutar informes legales y externos para organismos regulatorios

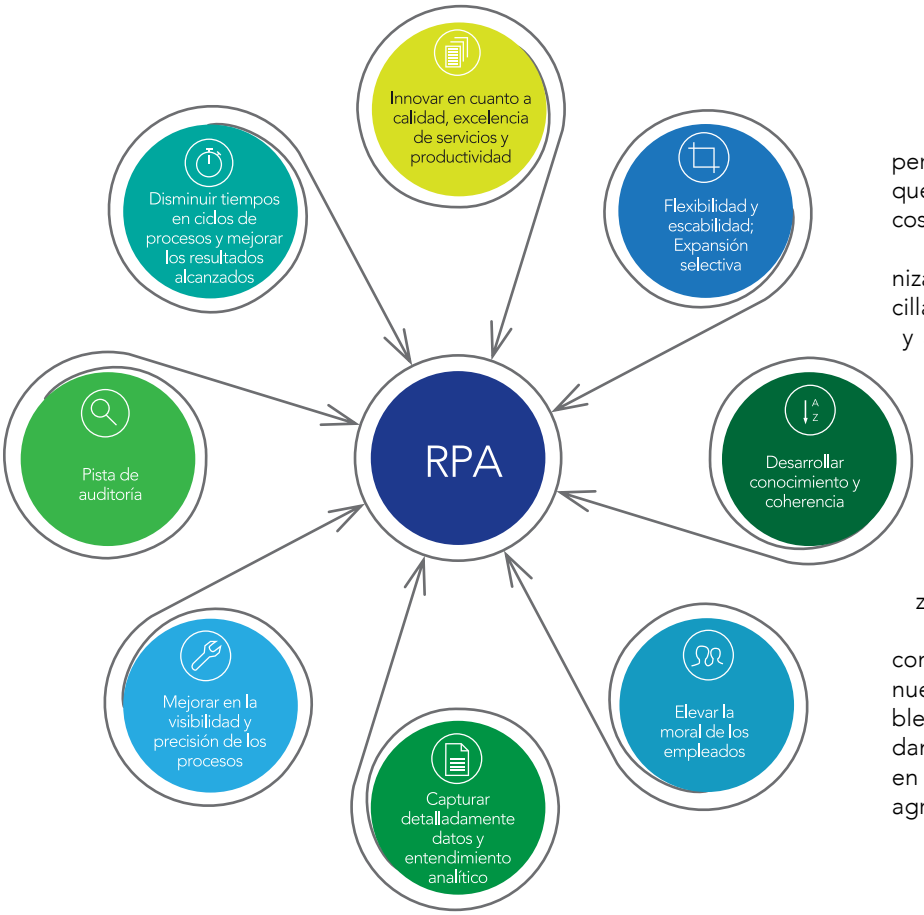
Estados Unidos por Deloitte, estiman que implementar una plataforma de captura automática de órdenes puede incrementar la rapidez de procesamiento hasta en un 75%. La automatización de estos procesos reduce gastos de mantenimiento y errores en las órdenes, resultando en millones de dólares como beneficio.

Beneficios asociados a la implementación de robótica

Las organizaciones que utilizan RPA (Robotic Process Automation) normalmente obtienen otros beneficios adicionales a la de reducción de costos. Por ejemplo:

Conclusiones

La inclusión de procesos automatizados en actividades transaccionales



permitirá una optimización de recursos que se traduce a su vez en reducción de costos.

Sin embargo, no para todas las organizaciones significará una transición sencilla. Cambiar los procesos establecidos y aprendidos por años, puede resultar difícil. Una natural resistencia al cambio puede presentarse, acompañada del temor de los colaboradores a perder sus puestos de trabajo. El talento del líder y el acompañamiento de expertos, son claves para empezar y culminar con éxito la inclusión de procesos automatizados.

Redefinición de roles y tareas, así como un programa de formación en nuevas competencias, son indispensables para ubicar a los recursos que quedan liberados de las tareas repetitivas, en posiciones que generen mayor valor agregado a la organización.

idepro
Instituto de Desarrollo Profesional
PROGRAMACIÓN ACADÉMICA2018
RECIBE HASTA 50% DESCUENTO
www.idepro.edu.ec
Con el apoyo de:
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
Descuento aplica únicamente para eventos de enero a junio 2018.
El pago debe realizarse hasta el viernes 29 de diciembre.

URBES
URBAESTRATÉGICO S.A.
■ ESPECIALIZADOS en Gerencia de Proyectos Inmobiliarios
■ VENTA Y ALQUILER
■ Oficinas, bodegas, viviendas y terrenos
■ OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN para desarrollos residenciales, comerciales e industriales
■ ASESORÍA Y PLANIFICACIÓN de negocios
Arq. Antonio Contreras
ASESOR INMOBILIARIO
099 489 1846
info@urbes.com.ec
04 4632 500 - 098 9590 186

Design Thinking

La CCG desarrolló el taller Design Thinking, dictado por Robert Wright Enz, CEO de Tracklink y miembro del directorio de la CCG, quien compartió esta metodología-proceso para mejorar la competitividad y aumentar la innovación en las empresas.

Conferencia Habilidades profesionales en la era del BIG DATA

La CCG recibió la visita del español Rafael García, general manager y fundador de Madrid School of Marketing y Leadership and Management School, quien compartió conceptos sobre las nuevas tecnologías y habilidades profesionales requeridas en la era del Big Data.

Social Stories

Virginia Saman, creadora de VirgixHelp, dictó la charla Social Stories, en la que compartió estrategias para aprovechar las herramientas que nos brinda la red social Instagram para conectarnos con nuestra audiencia.

Taller Business Model Canvas

La CCG organizó el taller Business Model Canvas, dictado por Wilson Galarza Solís, presidente de Autolasa y miembro del directorio de la CCG.

El expositor destacó que para diseñar una propuesta de valor hay que identificar el problema y plantear una solución que aporte beneficios para futuros clientes.

Charla de nutrición con Irene Baquerizo

La experta en nutrición Irene Baquerizo dictó la charla "Olvídate de las dietas, cambia tus hábitos".

La CCG fomenta que las personas productivas mantengan una alimentación equilibrada en beneficio de su salud.

Conferencia Emprendimiento empresarial y generación de empleo

Pablo Arosemena Marriott fue invitado como conferencista del cuarto Congreso Internacional de Administración, organizado por Colegio de Ingenieros Comerciales del Guayas (CICOG). En su intervención analizó la situación económica del país y abordó el tema del emprendimiento empresarial y su importancia en la generación de fuentes de trabajo.

Boxing & Coaching

La CCG realizó el evento Boxing & Coaching, que tuvo como speaker al coach Raul Gamboa, quien compartió herramientas para triunfar en el ring de los negocios. Los participantes aprendieron algunas técnicas del box para aplicarlas en el ámbito empresarial y personal.

Time Management Worskshop para CEOs

Pablo Arosemena Marriott dictó la II edición del Time Management Worskshop para CEOs, Los participantes conocieron estrategias para mejorar la productividad y aprovechar el tiempo al máximo para alcanzar sus objetivos personales y profesionales.

ProHygiene realizó su convención anual

La empresa ProHygiene, realizó su convención anual con el tema "Clientes sumamente satisfechos", con la finalidad de actualizar conocimientos y establecer procesos que aseguren mejorar la calidad de servicio a sus clientes.

En la foto: equipo de las oficinas de Guayaquil y Cuenca.

Sony lanza nuevo sistema de audio Muteki V90

Sony logra fusionar su inigualable calidad de audio y diseño con el Muteki V90. Su innovador diseño en torre se adapta a los espacios más reducidos y se transportra cómodamente con sus ruedas. Además reproduce una variedad de fuentes de audio: DVD, CD, USB, radio FM, servicios de música en línea como Spotify, red WiFi y Bluetooth.

En la foto: Jaime Mantilla, gerente general Sony Ecuador; Ulises Manrique, gerente regional de marketing Sony Ecuador; Carlos Zavala, gerente comercial Sony Ecuador.

Almacenes Tía inaugura su local 189

Almacenes Tía inauguró el pasado jueves 26 de octubre su local número 189 a nivel nacional y número 48 en la ciudad de Guayaquil, dentro de la Galería A del Malecón Simón Bolívar.

El evento contó con la presencia de funcionarios de la Fundación Malecón 2000 y la vicealcaldesa de Guayaquil, Ab. Doménica Tabacchi, quién realizó el corte de cinta y recorrió las nuevas instalaciones.

En la foto: Sandro Sgaravatti, director de operaciones de Tía; Ab. Doménica Tabacchi, vicealcaldesa de Guayaquil.

KPMG Ecuador realizó seminarios BEPS

KPMG realizó Seminarios BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) en Guayaquil y Quito, donde se explicó cómo debemos prepararnos ante la implementación de esta normativa en Ecuador en los próximos años, tomando como experiencia los casos de países como México, Colombia, Chile, entre otros.

En la foto: Gabriela Cervantes y Karen Ortega, gerentes de precios de transferencia KPMG Ecuador; Marco Elizalde, socio de precios de transferencia KPMG México; Jhonny Bolívar, socio de auditoría KPMG Ecuador; Karina Rubio, socia Tax & Legal KPMG Ecuador; y, Jenny Toalongo, directora de auditoría KPMG Ecuador.

Gonzalo Cucalón Ramírez asume gerencia general de BANRIO

La Junta General de Accionistas de la Casa de Valores BANRIO, nombró a Gonzalo Cucalón Ramírez como su nuevo gerente general, el pasado 6 de noviembre, con el objetivo de consolidar nuevos retos profesionales y continuar con el compromiso de generar valor y mayores oportunidades de negocio e inversión para sus clientes.

En la foto: Gonzalo Cucalón Ramírez y Josefina Ramírez de Cucalón tras la firma del traspaso de la gerencia general de la Casa de Valores BANRIO.

Latina Seguros continúa con su apoyo a Fe y Alegría

Latina Seguros, continúa participando con su apoyo al programa educativo de Fe y Alegría que a través de becas estudiantiles busca beneficiar a niños y niñas de escasos recursos.

Representantes de ambas instituciones se dieron cita en las instalaciones de Latina Seguros, donde se puso de manifiesto el interés y compromiso de la firma en seguir brindando su contingente en pro del desarrollo y educación de los menores.

En la foto: Antonio Arosemena, gerente general de Latina Seguros y Christian Ubilla, director regional sur Fe y Alegría.

Nombre Comercial:
ALMALOGIST CIA. LTDA.

Razón social:
ALMALOGIST CIA. LTDA.

Representante Legal:
Ing. Jessica Benavidez Campos

Actividad de la empresa:
Imponiendo en el mercado un renovado servicio en SOLUCIONES DE LOGISTICA INTEGRAL Y ASESORIA DE NEGOCIOS; nos proyectamos como un referente nacional y global en la eficiencia productiva mediante el almacenamiento, carga, descarga, inventario, estiba, etiquetado de mercadería y preparación del pedido.
Estratégicamente ofrecemos soporte con cobertura nacional de transporte de carga liviana y pesada, de la mano con actividades de importación y exportación de mercancía.

Av. 25 de Julio y Calle 54B Mz A1 Sl6
vía Puerto Marítimo
Teléfono: +59343845479
Celular: +593993607076
Email: jbenavides@almalogist.com
www.almalogist.com

Nombre Comercial:
CARGA MCL INTEGRATED LOGISTIC SERVICES

Razón social:
CARGAMCL CARGA CIA. LTDA

Representante Legal:
Eco. Carlyna Orbe

Actividad de la empresa:
Prestacion de Servicios Logísticos Nacionales e Internacionales de Consolidación y Desconsolidación de Carga y descarga aerea y marítima.

Edmundo Carvajal Oe6-24 y Calle A
Teléfono: 02-3319134
Celular: 0986123173
Email: vicente.salinas@cargamcl.com
carlyna.orbe@cargamcl.com
cristhian.rubio@cargamcl.com
www.cargamcl.com

Nombre Comercial:
CELUMANIA S.A.

Razón social:
CELUMANIA S.A.

Representante Legal:
Luis Enrique Navas Quintero

Actividad de la empresa:
Celumania empresa líder en la venta de Celulares de media y alta Gama; accesorios para teléfono, tecnología Smart audio y video, Chip Roaming Internacional 7 y 14 días, Servicio técnico y una gama extensa de productos a la vanguardia de la era digital.

Matriz: C.C. Unicentro PB Local 3
Tienda 1: Mall del Sur 2do piso local 201
Tienda 2: City Mall 1er piso
local 150
Tienda 3: Mall El Fortín PB Isla 104
Teléfono: 046026532
Celular: 0969392674
Email: info@celumania.com.ec
www.celumania.com.ec

Nombre Comercial:
POWERNET

Razón social:
COACHCOMPANY S. A.

Representante legal:
Carlos David Vaque Urbano

Actividad de la empresa:
Compañía legalmente constituida bajos las leyes ecuatorianas, autorizada y regulada por la arcotel y con experiencia en brindar soluciones tecnológicas especializadas en sistemas de comunicaciones privadas de alta velocidad e internet. Servicio internet banda ancha empresarial y doméstico. Sistemas de seguridad. Venta de equipos tecnológicos.

Cdla. Guayacanes Mz 172 V 19
Teléfono: 2624069 - 5021940
Celular: 0997011488
Email: dvaque@powernet.ec
www.powernet.ec

Nombre Comercial:
QUEORBE S.A.

Razón social:
QUEORBE S.A.

Representante legal:
Ana Lucrecia Caseres Carrión

Actividad de la empresa:
Importación y venta de máquinas para el arreglo de telefonía celular.
Venta de accesorios para celulares.

MZ57, solares 1y 2, sector Bahia Norte,
Sky Building piso 4to oficina 418
Teléfono: 04 4 461-3777
Celular: 0996731028
Email: gerencia@queorbesa.com

Nombre Comercial:
SERVAPSA S.A.

Razón social:
SERVAPSA S.A.

Representante legal:
Roxana Miranda Ledesma

Actividad de la empresa:
Contamos con 15 años de experiencia en Comunicaciones. Proveemos equipos de Radio de dos vías de la marca MOTOROLA.
Brindamos el mejor servicio de comunicación por radio, asesoría técnica profesional, alquilamos equipos, realizamos mantenimientos preventivos a todas las unidades portátiles y móviles.

Av. Francisco de Orellana Edificio World
Trade Center Torre A Piso 8 Oficina 802
Teléfono: 042630182 - 042630177
Celular: 0988054663
Email: Info@servapsa.com.ec
www.servapsa.com.ec

Nombre Comercial:
SISTEMECUADOR S.A.

Razón social:
Sistema de Cobro del Ecuador S.A
Sistemecuador

Representante legal:
Urrea Chancusi Yamel Katiuska

Actividad de la empresa:
Somos un Contact Center & Servicios BPO, encargado de proporcionar soluciones especializadas en Outsourcing, sustentadas en el desarrollo de gestiones eficientes; mediante altos estándares de calidad, efectividad y productividad a través de servicios innovadores.
Brindamos interacciones memorables generando conexiones entre marca y el consumidor en un ecosistema de Interacciones significativas.

Cdla. Nueva Kennedy calle C #116 entre
Av. Primera y Tercera Este.
Teléfono: 04-5031575
Celular: 0968499343
Email: comercial@sistemecuador.com
www.sistemecuador.com

Nombre Comercial:
STAV Pollo Horneado

Razón social:
SERCOBCIM S.A.

Representante Legal:
Juan Pablo Serrano Vicuna

Actividad de la empresa:
Venta de pollo horneado con ensaladas y adicionales.

Victor Emilio Estrada 1112 y Jiguas,
Urdesa
Teléfono: 2 610492 – 2 610464
Celular: 09 96483904
Email: cfebresc@sercobcim.com.ec
www.pollostav.com

CRONOGRAMA2018

SEMESTRE 1

idepro
Instituto de Desarrollo Profesional

MES	FECHA	TEMA	DURACIÓN
enero	6	Taller de Ortografía y Redacción para Ejecutivos	16
	8	Programa en Certificación Internacional de MOS en Word, Excel y Power Point	45
	8	Programa de Formación en Contabilidad: módulo 1 - básica	18
	13	Taller de planeación, proyección y prospección en ventas	16
	19	Preparación de ofertas y manejo Ushay para proveedores del Estado (bienes y servicios)	20
	22	Escuela de Servicio al Cliente (V edición): módulo 1 - Excelencia en el Servicio al Cliente	9
	29	Escuela de Logística Integral	45
febrero	3	Taller de Gestión por Procesos	8
	5	Programa de Especialización en cuentas claves	24
	16	Programa de Marketing Gastronómico	24
	17	Programa de Certificación Internacional Expert en Word y Excel P1	30
	19	Programa de Formación en Contabilidad: módulo 2 - Intermedia	18
	19	Escuela de Servicio al Cliente (V edición): módulo 2 - Imagen Personal y Etiqueta Empresarial	9
	22	Taller de Finanzas Personales	4
	26	Programa en Innovación y Emprendimiento	30
marzo	5	Escuela en Técnicas de Ventas	42
	5	Taller de actualización en Derecho Laboral	15
	16	Taller de diseño de Presentaciones Gerenciales	20
	10	Taller en Proceso y Control de Despacho Aduanero	16
	12	Escuela de Servicio Al Cliente (V edición): módulo 3 - Workshop en Servicio al Cliente	9
	19	Programa de Formación en Contabilidad: módulo 3 - Avanzada	18
	19	Taller de Habilidades Gerenciales	12
	26	Taller de Herramientas Efectivas para Desarrollar la Planeación Estratégica	9
	24	Taller Aplicación Práctica de las Tablas Dinámicas	8
abril	2	Programa de Certificación Internacional Expert en Word y Excel P2	30
	2	Taller de Estrategias para la Recuperación de Cartera	12
	7	Guía de Responsabilidad Social: Iso 26000	8
	7	Programa de Actualización Tributaria	30
	8	Programa de Formación para Emprendedores	96
	9	Programa de Administración Financiera: nivel 1	24
	9	Programa de Reclutamiento y Selección por Competencias	36
	23	Escuela de Servicio al Cliente (V edición): módulo 4 - Atención al Cliente como estrategia de crecimiento	9
	23	Taller de Gestión y Administración Eficiente de las Inversiones	15
mayo	2	Taller de Sostenibilidad en los Negocios	6
	5	Taller de Seguridad y Salud Ocupacional	16
	7	Programa de Administración Financiera: nivel 2	24
	7	Programa de Gestión en Crédito y Cobranzas	30
	7	Programa de Especialización en Nómina de Pago	30
	21	Escuela de Servicio al Cliente (V edición): módulo 5 - Atención al Cliente con dificultades, quejas y reclamos	9
	21	Programa de Certificación Internacional MOS en Outlook 2013	12
junio	1	Buenas Prácticas de Almacenamiento y Clasificación de Inventarios	20
	4	Taller Aplicación Práctica de las Tablas Dinámicas	9
	4	Programa en Certificación Internacional de MOS en Word, Excel y Power Point	45
	11	Programa de Administración Financiera: nivel 3	24
	13	Taller de Liderazgo y Servicio Al Cliente	8
	15	Programa de Actualización en Importación y Exportación	48
	19	Taller de Imagen Corporativa y Etiqueta Empresarial	8
	21	Taller de Shopper Marketing	8

CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

PREMIO ICC WORLD CHAMBERS CONGRESS
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
FINALISTA
MEJOR PROYECTO NO CONVENCIONAL

Estrella de la Solidaridad

¡Compra una estrellita y regala una sonrisa!

A partir de octubre

• ADQUIÉRELA A $1 EN: •

Cámara de Comercio de Guayaquil
Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar
(Edif. Las Cámaras - Torre A - Piso 2-3)

IDEPRO
Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar
(Edif. Las Cámaras - Mezzanine)

Almacenes Estuardo Sánchez
En tu vida, día a día!

@camaradecomerciodeguayaquil | @lacamaragye | www.lacamara.org