

COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

Septiembre 2016

Circulación: 7,000 ejemplares
Código ISSN 2528-7923

~~—~~ SALVAGUARDIAS = + EMPLEO

(pág. 20)

ESPECIAL BANCA, SEGUROS, CRÉDITOS E INVERSIONES

La guerra de monedas,
el engaño de la
devaluación - **pág. 16**

Depósitos Bancarios
y su impulso para
el Crédito - **pág. 26**

Nos espera una
larga recesión - **pág. 28**



GRAFIPREN

¡¡Causamos una buena impresión!!

EL MEJOR IMPRESO ECUATORIANO

14º CONCURSO
"LO MEJOR DEL IMPRESO ECUATORIANO 2014"

Etiquetas

Periódicos

Catálogos



*Tu contribución al planeta
merece un crédito
Líneas Verdes*



**Crédito
Líneas Verdes**

Solicita tu crédito para proyectos destinados a:

- *Uso eficiente de recursos, producción y consumo sustentable.*
- *Tecnología ambientalmente más limpia.*
- *Eficiencia energética.*

y obtén más de lo que esperas.

Para mayor información comunícate con
tu ejecutivo de cuenta o al (02) 299-9000 Ext.: 2249



Líneas Verdes

PRODUBANCO | Grupo **Primerica** 

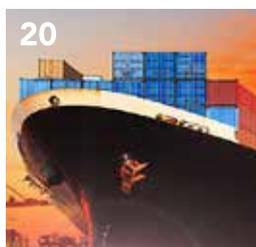
Economía

- 6** NIIF en Seguros: lecciones del caso chileno
- 10** Indicadores económicos
- 14** ¿Consumo desleal?



Actualidad

- 20** ¿Hasta cuándo Salvaguardias?
- 22** La Coactiva y el Derecho a la Defensa
- 24** El gran ajustador



Especial Banca, Seguros Créditos e Inversiones

- 26** Depósitos Bancarios y su impulso para el Crédito
- 28** Nos espera una larga recesión



Negocios

- 30** La ética como fundamento de la sostenibilidad

Tecnología

- 32** De la Superelectrónica de consumo al centro digital



Actividades

- 34** Actividades de la CCG
- 36** Actividades de nuestros socios
- 38** Conociéndonos

COMERCIO
LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

Código ISSN 2528-7923

SEPTIEMBRE 2016

EDITOR GENERAL
Dirección de Comunicaciones

COORDINACIÓN
Doris Ledesma

DIAGRAMACIÓN
Raúl Vera Sánchez

FOTOGRAFÍA
Melissa Limones Solarte

IMPRESIÓN
Grafinpren

VENTAS
Rafael Bolaños - rbolanos@lacamara.org

PRESIDENTE
Pablo Arosemena Marriott

PRESIDENTE ALTERNO
Miguel Angel González Guzmán

DIRECTOR EJECUTIVO
Juan Carlos Díaz-Granados Martínez

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

COMENTARIOS Y SUGERENCIAS
E-mail: info@lacamara.org

CIRCULACIÓN
7,000 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.

2016. Derechos reservados

www.lacamara.org

/camaradecomerciodeguayaquil

@lacamaragye

@lacamaragye

Camara de Comercio de Guayaquil

Carta a los socios

El cobro del anticipo del Impuesto a la Renta resulta injusto, especialmente en un año donde muchas empresas no tienen la certeza de que tendrán utilidades. El flujo representa un factor clave en época de crisis. Determina la supervivencia o desaparición de una empresa.

La campaña de Gastón y Prudencio, creada por nuestro gremio, es un símil del contexto nacional. Recrea a dos socios de un pequeño negocio, a los que les ha ido bien en los años de vacas gordas, pero ahora, que están en tiempo de las vacas flacas, afrontan otro tipo de realidad.

Un día, Gastón le dice a Prudencio que necesita dinero para cancelar deudas vencidas por concepto de gastos improductivos que ha realizado. Quiere retirar recursos de la cuenta de la sociedad y registrarlos como anticipo a sus utilidades de fin de año.

Prudencio explica a su socio la difícil situación que está atravesando la empresa y que es probable que este año, por primera vez, no vayan a generar utilidades. Por eso le sugiere a Gastón esperar hasta final de año. Ser responsable con el efectivo disponible para solventar pagos de nómina y otras obligaciones. Y en caso de que el negocio gane, después del pago de impuestos, puedan distribuir entre los socios la utilidad generada. Gastón responde que él necesita más la plata que Prudencio, porque conoce que Prudencio tiene ahorros, por lo que exige solidaridad.

Este relato realza tres factores vitales para el comercio: los impuestos, el ahorro y la confianza. Primera lección: más impuestos no son la solución y en crisis, son la perdición. Ese dinero, en lugar de ir al Estado, debe destinarse a mantener el negocio productivo. Los comerciantes creemos en pagar impuestos, pero con justicia.

Segunda reflexión: es mejor ahorrar que despilfarrar. Resulta injusto para el comercio cuando un Gobierno, que obra como Gastón, no hace sus deberes, es decir, ahorrar para la época de vacas flacas y después pretende pasarle la factura al comercio. Debería enfocarse en recortar el gasto público improductivo.

Un tercer mensaje tiene que ver con la confianza. Con confianza todo se puede; sin confianza: nada. El emprendimiento de Gastón y Prudencio tendrá futuro mientras exista confianza entre ellos. Porque los negocios no se hacen en el vacío. Los gobiernos son los que definen las reglas del juego. Requerimos seguridad jurídica. La recaudación anticipada de impuestos es inconstitucional.

Si el gobierno escuchara al comercio, encontraría soluciones. Necesitamos menos Gastones en el Gobierno, para que los Prudencios, que sí abundan en el comercio, puedan trabajar y salir adelante.



Pablo Arosemena Marriott
Presidente



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL**



NIIF en Seguros: lecciones del caso chileno





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

Desde abril de 2013 a diciembre de 2014 tuve el gusto de colaborar con la Intendencia Nacional de Seguros Privados de la anterior Superintendencia de Bancos y Seguros en un proyecto de adopción de las NIIF para regular la contabilización de las inversiones obligatorias en las cuales las compañías de seguros y reaseguros deben mantener invertidos los fondos necesarios para cubrir sus reservas técnicas.

Como resultado de esta consultoría, el 13 de agosto de 2014 se publicó en el Registro Oficial No. 310, la Resolución JB-2014-3001 la cual regula la contabilización de las inversiones obligatorias en base a la NIIF 9 y NIIF 13. Más adelante, el 9 de septiembre de 2014 se aprobó la Resolución SBS-2014-0783 la cual modificó el Catálogo Único de Cuentas (CUC) de las compañías de seguros y reaseguros para implementar las nuevas cuentas contables requeridas en la nueva norma de inversiones.

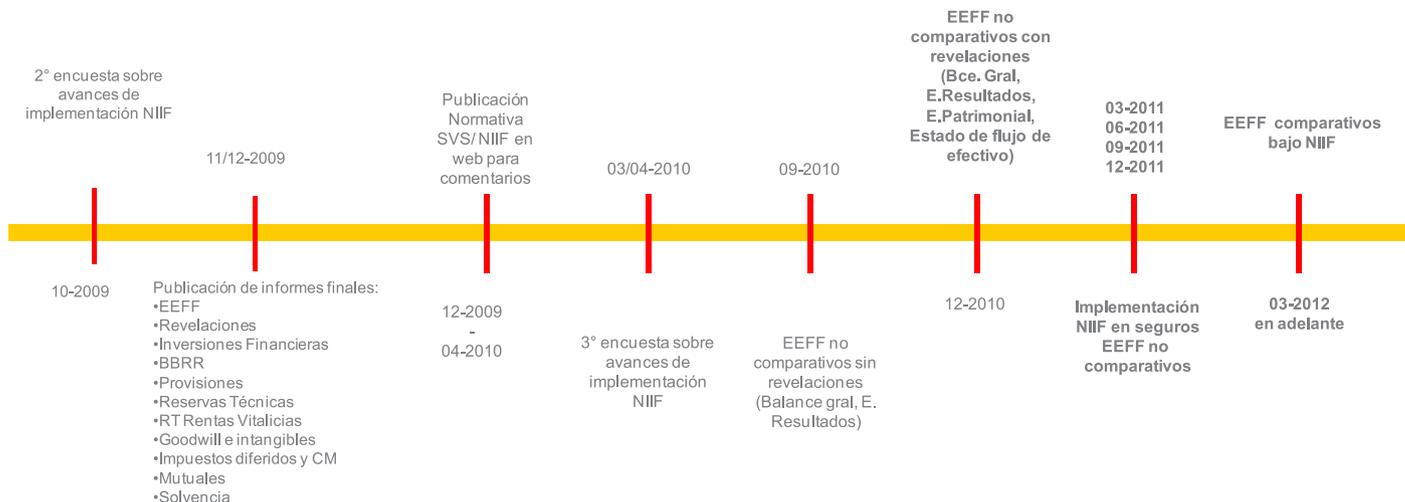
Este proceso de consultoría que tomó casi dos años, estuvo orientado a una sola área de las compañías de seguros (inversiones obligatorias), siendo ésta el área más crítica de los activos. Sin embargo, este es un primer e importante paso en un complejo proceso de adopción de las NIIF en el sector de seguros privados, siguiendo el ejemplo de procesos exitosos de adopción de estas normas en países como Panamá, Perú y

Chile. Hoy les voy a hablar sobre lo que ocurrió en el caso chileno.

La Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (SVS) emitió múltiples oficios circulares para guiar a sus controlados en el proceso de adopción. La principal contribución a la adopción a las NIIF fue la instrucción directa a sus controlados de adoptar, como conjunto de normas contables, las NIIF que emanaran directamente del IASB, lo cual no presentó ningún tipo de controversia por la decisión del colegio de contadores de emitir normas chilenas que resultan de una copia palabra por palabra de las NIIF originales.

La Intendencia de Seguros, en el año 2007, vio la necesidad de preparar de preparar un plan de convergencia hacia las NIIF, para lo cual contrató una consultoría para la evaluación de los impactos de la adopción de tales normas. Tal consultoría estuvo compuesta de siete fases donde se estudiarían las diferencias entre las NIIF y las normas contables chilenas, las experiencias exitosas en otros países, y el impacto a nivel cualitativo y cuantitativo de la adopción.

Luego del desarrollo de las tres primeras fases, se determinó que las mejores experiencias de adopción comenzaron analizando los impactos de la implementación de las normas NIIF del IASB en el área de inversiones financieras, toda vez que previamente las compañías de seguros adoptaran las normas



del International Association of Insurance Supervisors (IAIS) para el cálculo y registro contable de sus reservas técnicas.

Adicionalmente, en septiembre de 2008, octubre de 2009 y abril de 2010, la SVS realizó varias encuestas al mercado asegurador con el objetivo de evaluar el grado de avance en la implementación de las NIIF, además de evaluar el nivel de la posición financiera en el que se encontraban las aseguradoras para enfrentar el impacto de la implementación.

A partir de enero de 2009 la SVS decidió crear mesas de trabajo dentro de las cuales participaban expertos en el campo de seguros, tales como fiscalizadores, socios de firmas de auditoría externa y gerentes generales, gerentes financieros y contadores de las empresas de seguros. La idea de la creación de estas mesas fue la de crear guías de implementación de las NIIF, las cuales no eran obligatorias para las empresas de seguros pero que les resultaría de gran utilidad para la adopción de las NIIF.

Luego de conocer los resultados de la segunda encuesta, las mesas de trabajo publicaron sus informes finales sobre las guías de implementación de las NIIF que servirían para una adopción sin problemas para las empresas aseguradoras. Tales guías sirvieron para la generación de informes técnicos por parte de la SVS donde se emitieron regulaciones para la presentación de estados financieros con arreglo a las NIIF.

Para septiembre de 2010, las empresas aseguradoras enviaron sus estados financieros bajo NIIF pero éstos no eran de tipo comparativos ni tampoco contaban con notas explicativas. A diciembre de 2010, se remitieron los estados financieros bajo NIIF con notas explicativas. Para el primer trimestre de 2011, la SVS exigió la presentación de los estados financieros de apertura bajo NIIF al 1 de enero de 2011. Finalmente, para el primer trimestre de 2012, las empresas aseguradoras debían presentar sus estados financieros con arreglo a las NIIF, presentando los cuatro informes financieros básicos de forma comparativa y con sus respectivas notas explicativas. Todo este proceso se puede observar en el timeline expuesto al pie de página.

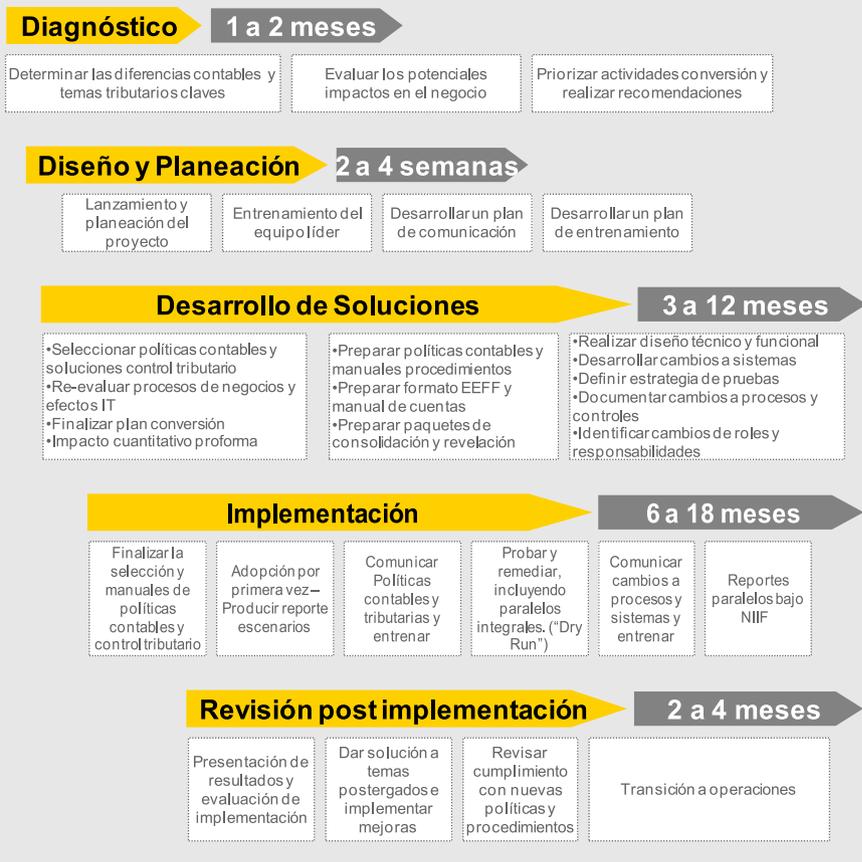
De la experiencia del caso chileno se puede aprender diversas lecciones:

Fuente:

ERNST & YOUNG, "Principales diferencias entre las normas contables emitidas por los supervisores chilenos y las NIIF".

ERNST & YOUNG, "Proceso de armonización a las NIIF en las empresas del sistema financiero en Chile".

Etapas de un proceso de implementación NIIF en el sector de Seguros Privados



Primero, un adecuado proceso de implementación no solo incluye la adopción de las NIIF, sino también la de normas específicas del sector analizado (en el caso del sector de seguros, las normas del IAIS; en el sector bancario, las normas de Basilea). Segundo, el proceso de implementación de las NIIF debería comenzar primero por el área más crítica, que en el sector de seguros privados es el área de inversiones obligatorias.

Esta primera fase del proceso de implementación debe servir para evaluar impactos tanto cualitativos como cuantitativos para, en cierta medida, proyectar lo que sería el impacto de la implementación total. En este aspecto, el ente controlador ecuatoriano ha avanzado mucho puesto que esta esta primera fase ya ha sido implementada en el sector de seguros privados (gracias a las resoluciones que cité al inicio) y se tiene los datos suficientes para la medición de los impactos.

Tercero, y más importante, el proceso de adopción integral de NIIF no es un proceso de unas cuantas semanas o meses, es un proceso integral que en economías más avanzadas que la nuestra, tomó varios años, en las cuales se ejecutaron diferentes etapas de este proceso, las cuales se aprecian en el recuadro "Etapas de un proceso de implementación NIIF en el sector de Seguros Privados".

Como conclusión, el proceso de adopción de NIIF en el sector de seguros privados es un proceso que afortunadamente ya inició en años anteriores pero que aún no está concluido; sin embargo las experiencias con nuestros vecinos nos muestra que Ecuador aún está a tiempo de concluir este proceso de forma exitosa, que servirá para mejorar la información financiera y por ende las decisiones financieras que beneficiarán al mercado asegurador. 🌐

ESTRATEGIA y ASTUCIA PARA LAS FINANZAS



GRADO

- **Gestión Empresarial**
Mención Finanzas
- **Contaduría Pública y Auditoría**
- **Economía**
Mención Economía Empresarial y Negocios



POSGRADO



Otros programas
de Maestrías
en convenio con la:

université
de BORDEAUX

- **FINANZAS**
Mención Tributación
- **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**
Magíster en Administración
de Empresas

Aprovecha nuestros convenios internacionales con:

New Jersey City University
E.E.U.U.



Unam - México



Universidad de
Valladolid



Universidad de Valladolid

Además ofrecemos pasantías en:

- la BOLSA DE VALORES de WALL STREET

También:

- prácticas con SOFTWARE ESPECIALIZADO
PARA MERCADO DE VALORES



ESCRÍBENOS POR NUESTRO:

CHAT EN LÍNEA

INGRESANDO A:

www.uteg.edu.ec

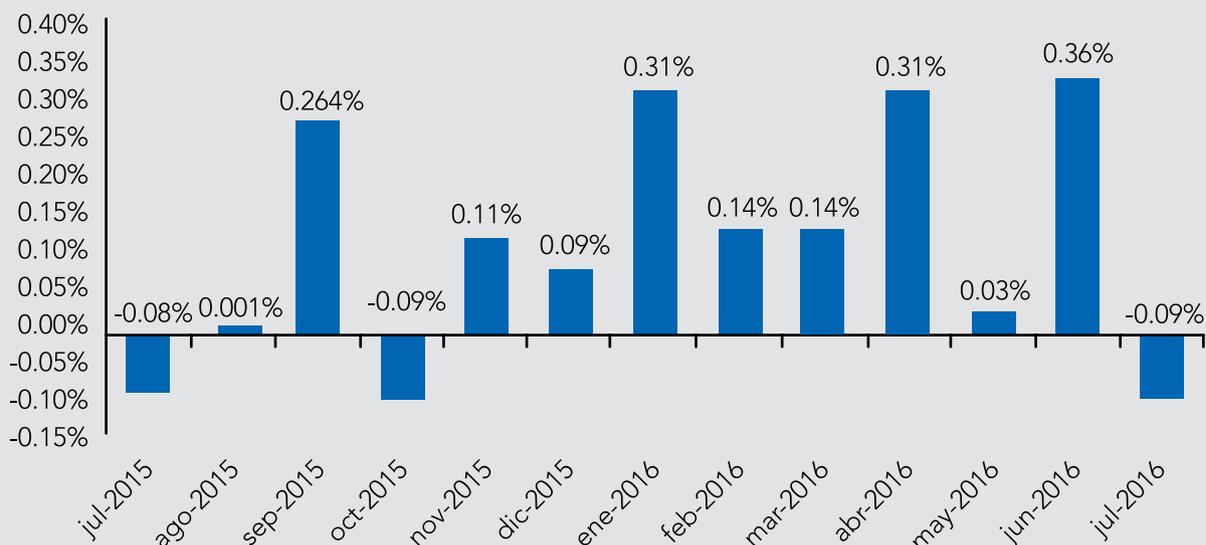
ADMISIONES:

admisiones@uteg.edu.ec

PBX.: (04) 6 052 450

Inflación Mensual

(variación del IPC)

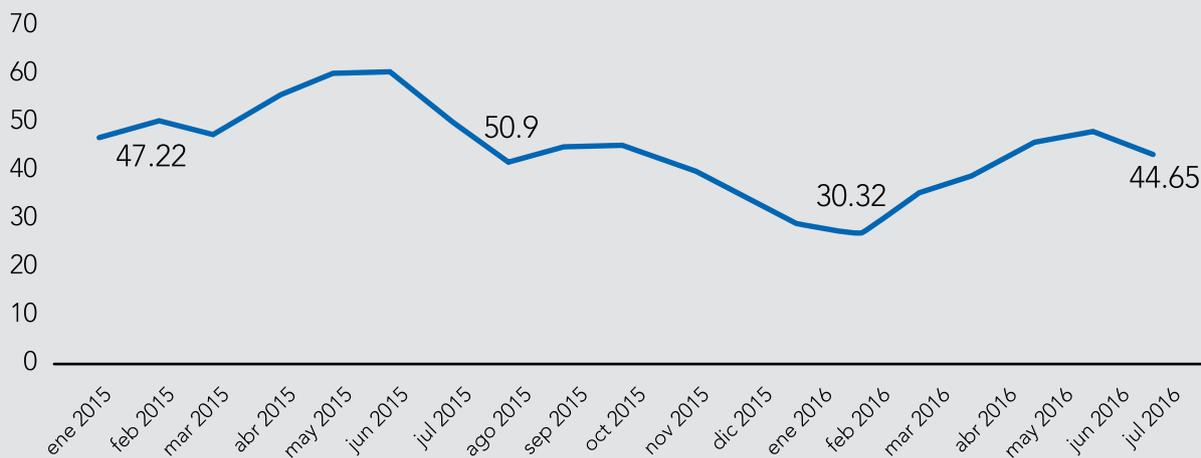


Fuente: INEC

El mes de julio muestra una ligera caída de los precios. Las divisiones de alimentos y bebidas no alcohólicas, la de recreación y cultura, y la de restaurantes y hoteles fueron las que más aportaron negativamente a la variación del IPC. Estos datos en parte explican la caída en el consumo de las familias, lo cual empuja los precios a la baja.

Evolución del Precio del Petróleo

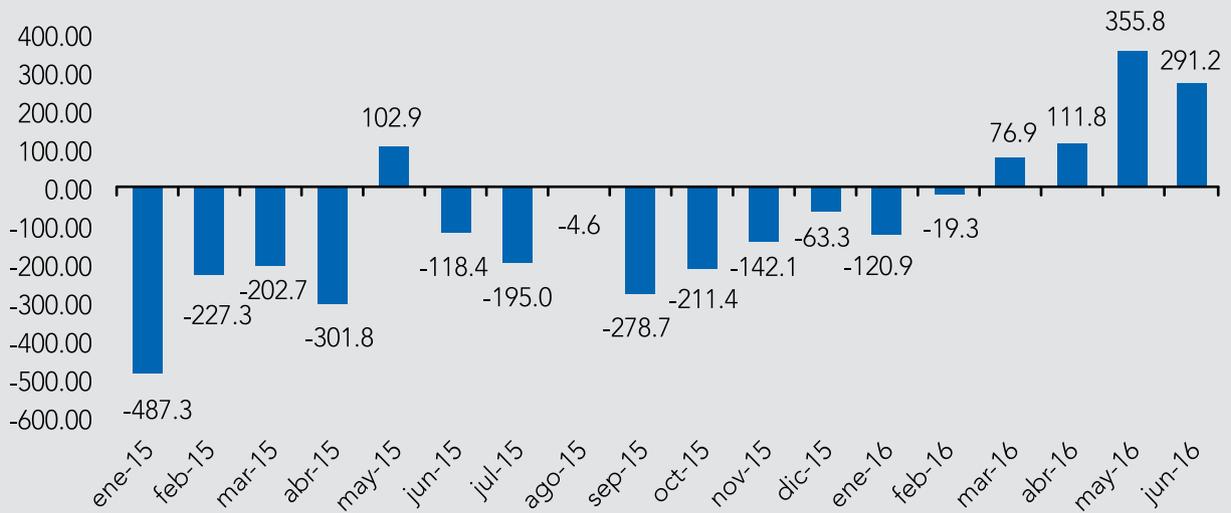
(USD/Barril)



Fuente: U.S. Energy Information Administration

A julio del año en curso, el precio referencial de petróleo para Ecuador, el West Texas Intermediate (WTI), cotizó en US\$ 44,65 dólares el barril, manteniéndose en torno a los US\$ 50 dólares, la nueva estabilidad del crudo.

Balanza Comercial Mensual (USD millones)



Fuente: Banco Central del Ecuador

En el mes de junio de 2016, la balanza comercial registró un superávit de US\$ 291 millones. Se evidencia un decrecimiento de las exportaciones totales en US\$ 16.33 millones con respecto al mes anterior (las exportaciones petroleras aumentaron en US\$ 22.95 millones y las no petroleras disminuyeron en US\$ 39.29 millones).

SONY

El ajuste perfecto diseñado para ti.

Pantalla sin bordes, destinada a capturar tu vida.

Cámara de 13MP

Cámara frontal de 8MP

Hasta 2 días de batería*

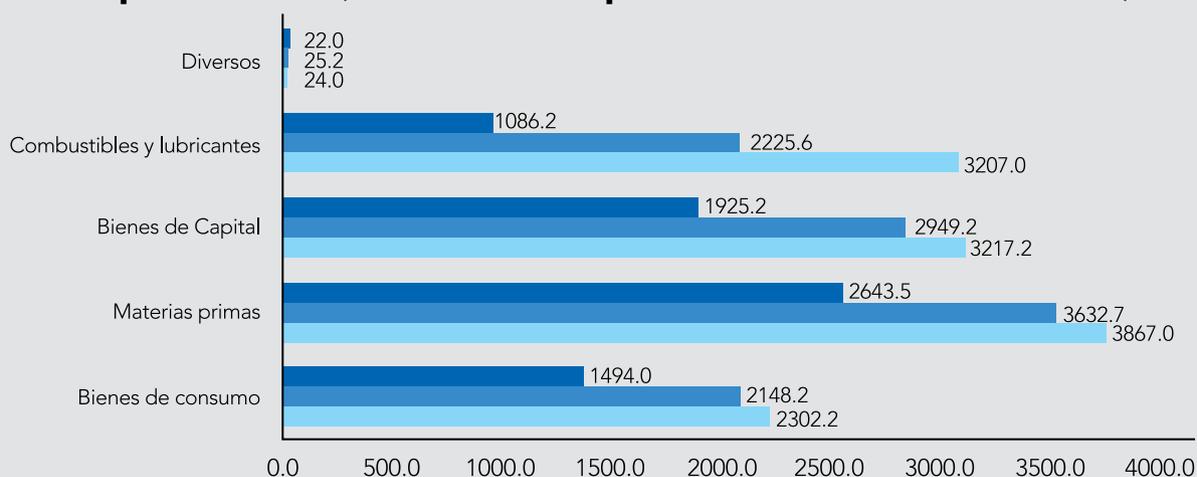
¡Encuétralo en tu operador favorito!

sonymobile.com

*La duración de la batería ha sido medida y comparada con el perfil de uso de smartphones de Sony Mobile Communications AB's, definido en el trimestre de 2014 para recrear las condiciones típicas de un usuario activo en un smartphone, incluyendo pero no limitando el rango de escenarios de uso: llamadas, mensajes de texto, navegación web, redes sociales, juegos, música, fotografía, búsqueda, fotografía, videos online, grabación de video y reproducción.

XPERIA XA

Importaciones (Valores CIF importados en millones de USD)

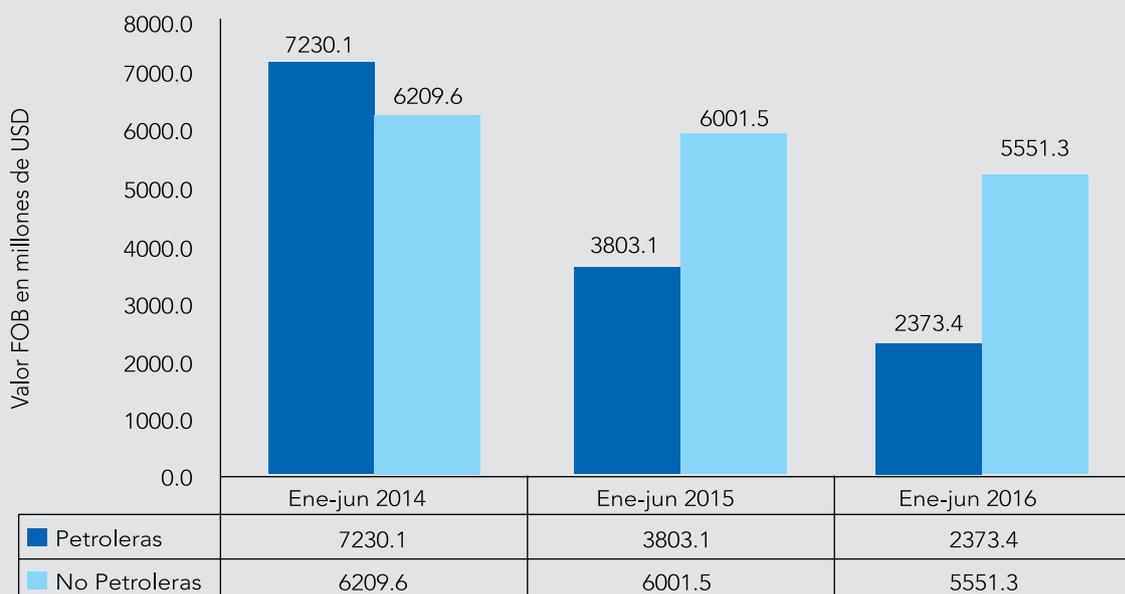


	Bienes de consumo	Materias primas	Bienes de Capital	Combustibles y Lubricantes	Diversos
■ Ene-jun 2016	1494.0	2643.5	1925.2	1086.2	22.0
■ Ene-jun 2015	2148.2	3632.7	2949.2	2225.6	25.2
■ Ene-jun 2014	2302.2	3867.0	3217.2	3207.0	24.0

Fuente: Banco Central del Ecuador

De enero a julio de 2016 las importaciones de bienes de capital y materias primas se redujeron 34.72% y 27.23% respectivamente, con respecto a similar periodo del 2015. Esto debido a la aplicación de restricciones comerciales, sobre todo las salvaguardias que permanecerán hasta 2017.

Exportaciones Petroleras y No Petroleras



Fuente: Banco Central del Ecuador

Las exportaciones no petroleras registraron de enero a junio de este año un decrecimiento del 8% con relación a igual periodo del 2015. Mientras que las exportaciones petroleras cayeron considerablemente un 37.59% en ese mismo periodo de tiempo, como consecuencia de la nueva regularidad de los precios internacionales del crudo.



Facilite sus procesos de importación y exportación

con **COMERCIO EXTERIOR**
de Banco Guayaquil.

Para que simplifique sus operaciones e impulse su negocio a nivel global.

Lo mejor está por venir



**BANCO
GUAYAQUIL**

¿CONSUMO

DESLEAL?



Por: **Alberto Acosta Burneo**
Analista Económico

El desequilibrio de la balanza comercial ecuatoriana se inició en 2009 cuando el déficit alcanzó -\$233 millones. A partir de entonces, continuó incrementándose hasta llegar a -\$2.130 millones en 2015. Para el Gobierno, los culpables fueron los ciudadanos por su amor al producto extranjero y las empresas por demandar insumos importados para su producción.

Hecho el diagnóstico, vinieron las medidas correctivas inspiradas en la política de sustitución de importaciones que el Ecuador transitó en los años 60s y 70s. Se erigió una barrera para reducir importaciones vía aranceles, salvaguardias, cupos y normas técnicas. La menor oferta

de producto importado, elevó los precios internos de los bienes. El Gobierno creía que esa era la vía para la transformación productiva, porque los ciudadanos cambiarían el consumo de productos importados por nacionales (aunque también se hayan vuelto más costosos) y porque las empresas encontrarían una motivación para invertir y producir más por el incremento en el precio.

En paralelo, el dólar comenzó a ganar valor frente al resto de monedas, complicando la competitividad de las exportaciones ecuatorianas. La manera de compensarlo fue con mayores restricciones al comercio. El presidente Correa lamentó no contar con una moneda propia que

poder devaluar. En su lógica, la devaluación era la solución a los problemas de competitividad.

Al igual que hace 30 años, esta apuesta probó ser una receta desacertada. Los precios internos se incrementaron rápidamente a medida que los mercados se volvían menos competitivos por la reducción en la oferta de bienes. ¡Los precios en el Ecuador subieron 24,8% en relación a los de EE.UU. en los últimos nueve años!

De partida, el diagnóstico oficial no fue el correcto. El déficit comercial no se produjo por el apego de los consumidores hacia lo importado, sino por un exceso de gasto público. El incremento en el déficit comercial coincidió con la



El déficit comercial no se produjo por el apego de los consumidores hacia lo importado, sino por un exceso de gasto público.

acelerada expansión del gasto del sector público que empezó en 2010 a tasas cercanas al 20% anual. La inversión en infraestructura, como por ejemplo una hidroeléctrica, requirió la importación de equipos especializados para su funcionamiento. El endeudamiento utilizado para financiar estos proyectos implicó un incremento en el circulante en la economía y terminó impulsando la demanda de los consumidores. Como la oferta es relativamente estática en el corto plazo, parte de esa demanda incremental fue satisfecha con productos importados.

Finalmente, en marzo de 2016 retornó el superávit comercial. Pero el mérito no pertenece a la infinidad de medidas

adoptadas por el Gobierno para restringir las importaciones, sino al mecanismo automático de ajuste. Sin bonanza petrolera, menos ingresos fiscales y reducida capacidad de endeudamiento, el Estado se vio obligado a bajar su nivel de gasto y la economía entró en una contracción. Empezaron a caer las ventas, el empleo, y las familias recortaron su consumo. Las cifras positivas de balanza comercial se produjeron al poco tiempo de corregido el origen del desequilibrio: un excesivo e insostenible gasto público.

Pero este ajuste se habría producido inclusive si el Gobierno no adoptaba las salvaguardias y la infinidad de restricciones al comercio. Por este motivo, es un error pensar que el desequilibrio de balanza comercial sea un problema, cuando en realidad se trataba de una situación pasajera que además era compensada con abundante endeudamiento externo.

El desequilibrio comercial es ahora historia, pero nos quedan las trabas al

comercio. Debemos soportar diariamente el costo de mercados poco competitivos y la falta de oferta cuando adquirimos un bien pagando el doble o triple de lo que nos hubiera costado en países vecinos.

El presidente Correa acusa de “desleales” a quienes buscan defender su

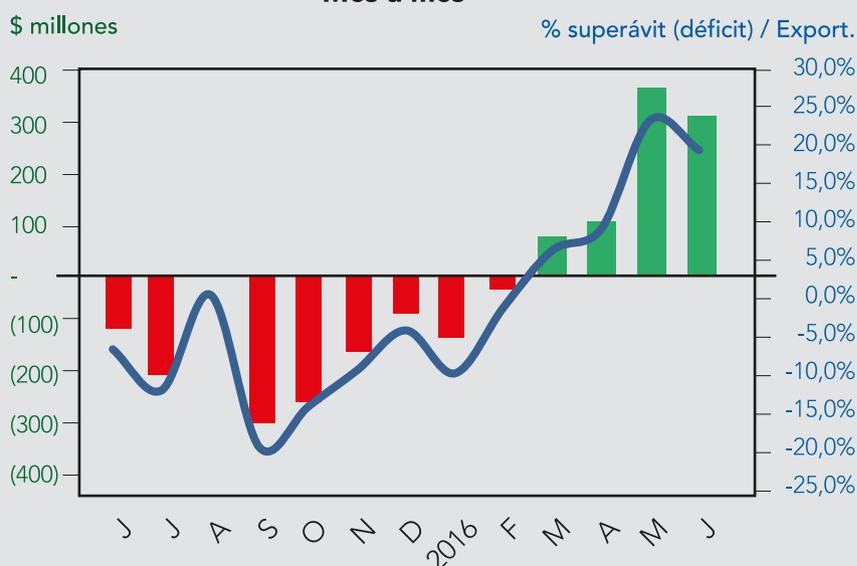
menguado presupuesto familiar al comprar útiles escolares en países vecinos a una fracción de su precio en el Ecuador. ¡Interesante concepto de lealtad hacia el país porque exige al padre de familia dejar de lado la racional maximización de los beneficios para sus hijos!

Urge una liberalización del comercio por el bien de los ciudadanos que tienen el derecho de acceder a productos con precios competitivos, sin

necesidad de salir de su país. También se verán beneficiadas las empresas porque la competencia las obligará a mejorar su oferta. Esta es la única vía para fortalecer la producción nacional e incrementar su competitividad. 

“Urge una liberalización del comercio por el bien de los ciudadanos que tienen el derecho de acceder a productos con precios competitivos, sin necesidad de salir de su país”.

Balanza Comercial
Mes a mes



Fuente: BCE

La guerra de monedas, el engaño de la devaluación

El objetivo con el que se promueve una devaluación es aumentar el precio de los bienes y servicios producidos en el extranjero y disminuir el precio de los bienes y servicios producidos en un país.



Por: **Steve Hanke**

En el 2010, el Ministro de Finanzas de Brasil, Guido Mantega, expresó su inconformidad por el bajo precio de los Renminbi chinos (RMB), lo cual definió como “una guerra de monedas”. Mantega afirmó que esto dio a China una ventaja comercial injusta, tal como lo señaló en el Financial Times, “estamos en medio de una guerra internacional de monedas, un debilitamiento general de la moneda, esto nos amenaza porque nos quita competitividad”.

Ahora los brasileños son más cautelosos, porque la situación ha cambiado.

El Real brasileño se ha depreciado en un 25% frente al RMB desde enero del 2015. La guerra de monedas continúa y es tan intensa como la del 2010, cuando Mantega dijo aquella frase.

Sin embargo, las maravillas de la depreciación de la moneda han existido por mucho tiempo.



El público ha sido engañado por muchos economistas y líderes políticos sobre las ventajas de devaluar la moneda.

El objetivo con el que se promueve una devaluación es aumentar el precio de los bienes y servicios producidos en el extranjero y disminuir el precio de los bienes y servicios producidos en un país. Estos cambios pretenden orientar los gastos del consumidor en bienes y servicios producidos nacionalmente, lo que supondría una mejora en la balanza comercial y la balanza de pagos.

Para el público en general, este argumento tiene un cierto atractivo intuitivo. Después de todo, una devaluación es vista como una reducción del precio de las exportaciones producidas en el país, y las reducciones de precios siempre son vistas como un medio para aumentar la cantidad de las mercancías vendidas. Sin embargo, cuando se trata de la devaluación de la moneda, el análisis no es tan simple. Incluso si utilizamos un modelo de Marshall de equilibrio parcial para determinar los efectos de una devaluación, el análisis se complica bastante.

Contrariamente a lo que se cree, una devaluación a menudo se traducirá en una reducción de las exportaciones y un deterioro de la balanza comercial de un país y de la balanza de pagos. Cuando los modelos se vuelven más generales e inclusivos, los argumentos a favor de las devaluaciones se vuelven más confusos y contradictorios. Por ello, devaluar la divisa resulta ser un engaño.

Sin entrar en detalles técnicos de análisis económico, está claro por qué una estrategia de devaluación es un juego de perdedores. En 1947, el famoso Joan Robinson escribió *"Políticas para crear empleo empobreciendo a mi vecino"* en el cual no sólo creó la frase de "empobrecer al vecino", sino que llegó a la conclusión que las llamadas devaluaciones competitivas no tendrían éxito alcanzando sus objetivos. Robinson también escribió que una devaluación provocaría una represalia por parte de los países vecinos, justificada por una "devaluación competitiva". Por lo tanto, es el inicio de esta guerra de monedas que podría ser neutralizada.

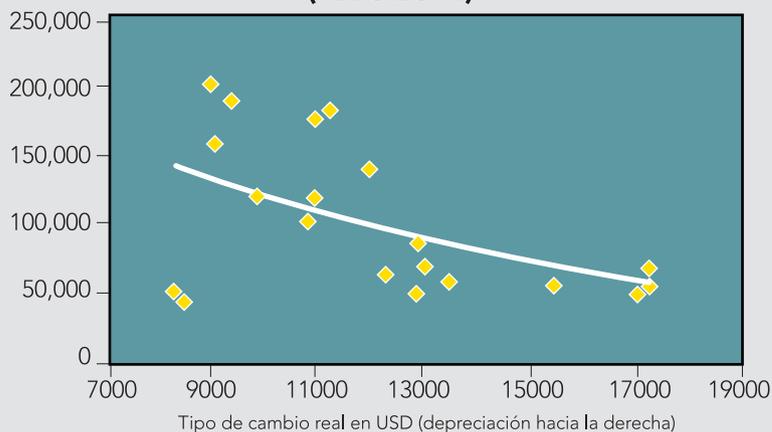
A pesar de su continua popularidad, las devaluaciones no tienen peso teórico, ni tampoco hay las suficientes evidencias para probar sus ventajas. Revisemos

un poco los hechos. Las devaluaciones reales suponen que deben conducir al aumento de las exportaciones, éstas se producen cuando la tasa de devaluación nominal es superior a la tasa de inflación. Para entender el criterio de esta relación, supongamos el caso en el que la tasa de inflación aumenta al mismo ritmo de la devaluación, en ese caso, luego de la devaluación todo sería exactamente igual, excepto que la tasa de inflación sería más alta.

Lo ocurrido en el periodo 1995-2014 en Indonesia es una evidencia de los efectos negativos de la devaluación. Cuando la Rupia se depreció en términos reales frente al dólar de EE.UU., se realizaron los niveles más bajos de exportaciones. Por otro lado, las mayores exportaciones se efectuaron cuando la Rupia se apreció en términos reales (ver gráfico). Es exactamente todo lo contrario de lo que dicen los defensores de las devaluaciones que afirman que las devaluaciones reales harán que las exportaciones aumenten y que las apreciaciones las reducen.

"Contrariamente a lo que se cree, una devaluación a menudo se traducirá en una reducción de las exportaciones y un deterioro de la balanza comercial de un país y de la balanza de pagos".

Exportaciones de Indonesia vs. tipo de cambio real (1995-2014)

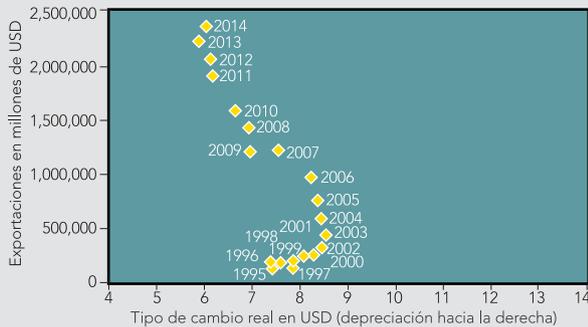


Nota: El tipo de cambio real en USD se calcula utilizando tipos de cambio nominales y el índice de precios al consumidor.

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI y St. Louis Fed.
Cálculos del Prof. Steve Hanke, Johns Hopkins University.

El caso de China, como el de Indonesia, es contrario a la sabiduría convencional. China, del periodo 1995 - 2014, es de particular interés e importancia debido a que el RMB está en el centro de las denominadas guerras de monedas. Como muestra el gráfico, el RMB, en términos reales, se ha apreciado frente al dólar, y las exportaciones chinas se han disparado. Estos datos no sólo desmoronan las supuestas ventajas de la devaluación, sino que también demuestra la ignorancia de la mayoría de políticos ante hechos obvios, por lo cual deberían ser enjuiciados al vender a los ciudadanos publicidad engañosa.

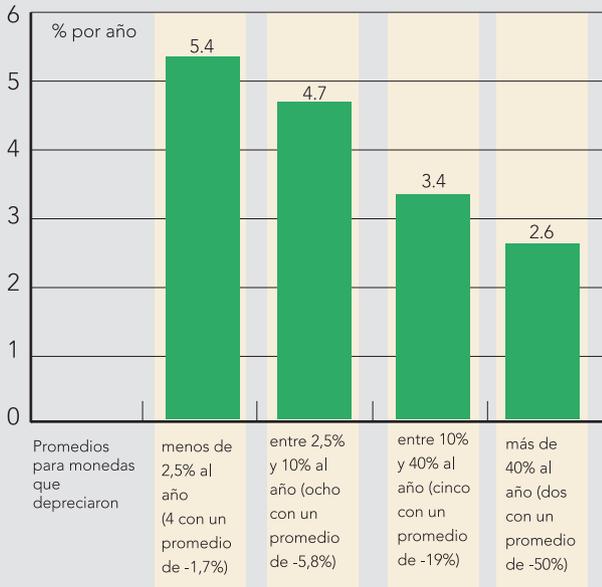
Exportaciones de China vs. tipo de cambio real (1995-2014)



Nota: El tipo de cambio real en USD se calcula utilizando tipos de cambio nominales y el índice de precios al consumidor.
Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI y St. Louis Fed.
Cálculos del Prof. Steve Hanke, Johns Hopkins University.

Cuando vemos más allá de las exportaciones de un país y consideramos el PIB, nos encontramos con la misma imagen, las devaluaciones de la moneda están asociadas con un crecimiento más lento del PIB. David Ranson estudió la relación entre la devaluación de la moneda y el crecimiento del PIB en diecinueve países en el periodo 1980 - 2012. Los resultados son claros. Si se desea retrasar el crecimiento económico, la mejor medicina es una devaluación de la moneda (Ver gráfico).

Depreciaciones de la moneda y crecimiento del PIB (1980-2012)

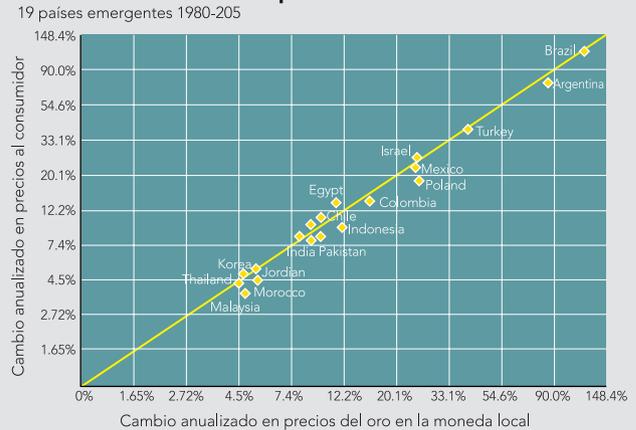


Fuente: H.C. Wainwright & Co. Economics Inc., International Forecaster (24 de septiembre de 2014)

Por lo tanto, si las devaluaciones no pueden aumentar el comercio, ni las tasas de crecimiento del PIB, ¿entonces qué ofrecen?; la respuesta más segura ante esa inquietud

es inflación. Si medimos la fuerza de la moneda local por el precio del oro en esas monedas, existe una relación de uno a uno entre el incremento en el precio del oro en términos de la moneda local (un valor débil de la moneda) y la tasa de inflación anual del país. En el gráfico se detallan diecinueve países en desarrollo, en el periodo 1980 - 2015, en el cual muestra el vínculo cercano entre una moneda más débil y las altas tasas de inflación.

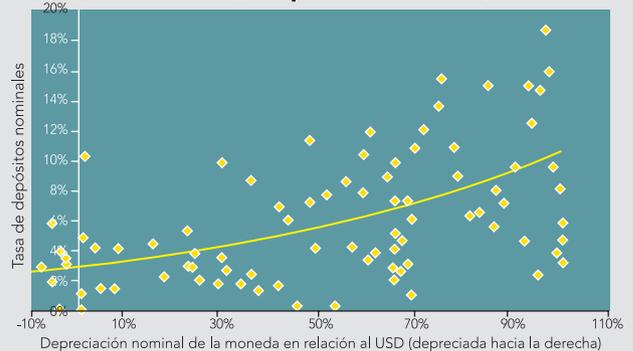
Cambio anualizado en los precios al consumidor vs. cambio anualizado en los precios del oro en la moneda local



Nota: Ambos axis colocan los datos en una escala logarítmica.
Fuentes: Promedio de un año de calendario para los precios del oro en EE.UU. (Metals Week) convertidos a la moneda local al tipo de cambio corriente (Federal Reserve Board and Oanda.com), precios al consumidos (FMI), contribuciones de David Ranson HCWE y cálculos del Prof. Steve Hanke, JHU.

Además de la inflación, las devaluaciones conducen a mayores tasas de interés, como el gráfico muestra. Cuando las divisas de los países en desarrollo se devalúan frente al dólar estadounidense, las tasas de interés en los países aumentan, dado que las personas con activos denominados en monedas que se están depreciando, demandan mayores tasas de interés para compensar la pérdida del valor de la moneda local en relación con el dólar estadounidense.

Tasa de depósitos nominales vs. la depreciación de las monedas (121 países 1995-2013)



Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI.
Cálculos del Profesor Steve Hanke de la Johns Hopkins University.

Los argumentos a favor de la devaluación de la moneda son totalmente confusos y contradictorios, no son compatibles con la teoría económica o la evidencia empírica. Las devaluaciones de la moneda son nada más que un engaño.



GANADOR
CLUB DEL
PRESIDENTE 2016

Autolasa


CHEVROLET

20% DE DESCUENTO EN ACCESORIOS

CON.

ChevyPlan 

PREGUNTAR POR DETALLES

0% DE ENTRADA / **72** MESES PLAZO



CAPTIVA
SPORT



D-MAX
STD 4x4

BONOS DE HASTA
\$2.400

DESCUENTOS HASTA
\$2.640

CUOTAS DIARIAS DESDE
\$10²⁰

TALLERES **Autolasa**

HASTA
50%
DESCUENTO
MANO DE OBRA

*APLICA RESTRICCIONES

HASTA
15%
DESCUENTO
REPUESTOS



**HORARIOS DE ATENCIÓN
TALLERES**

- Lunes a viernes: 07h30 - 18h00
- Sábado: 08h00 - 14h00

LLÁMANOS O ESCRÍBENOS AL:

 1800-CHEVY1 (243891)

 0968613991 (24/7)

 agendamiento@autolasa.com.ec

DIFIERE EL MANTENIMIENTO DE TU VEHÍCULO CON:



Difíerelo a 12 meses sin intereses.



Difíerelo a 3 meses sin intereses



Difíerelo a 6 meses sin intereses

 /Autolasa

 @Autolasa

 @Autolasa_oficial

 www.autolasa.com.ec

Autolasa

FIND NEW ROADS

PBX: 04-3732060

Atarazana: Av. Pedro Menéndez Gilbert y Av. Luis Plaza Dañin.
Américas: Frente a Mi Comisariato.
Durán: Km 1/2 vía Durán Tambo.
Quevedo: San Camilo - Av. Guayaquil #100 y Camilo Arévalo.



DESCÁRGATE NUESTRA NUEVA APP AUTOLASA

CHEVROLET 



¿Hasta cuándo Salvaguardias?





En uno de los artículos “Desde mi Columna”, expuse que mejorar la producción nacional cambiando la matriz productiva, ha sido una de las mejores propuestas del gobierno de la Revolución Ciudadana, aunque no se ha hecho efectiva y el sector privado no haya recibido incentivos para el efecto de aumentar su producción y con ello fomentar las exportaciones, para nivelar o mejorar la balanza de pagos.



Por: Roberto Passailaigue Baquerizo, PhD.

La reducción de los precios del petróleo, principal ingreso del gobierno, la baja del Euro y apreciación del dólar, hizo que nuestros expertos burócratas, implementen un cambio drástico de la política económica. Ya no se mira la industrialización mediante la sustitución de importaciones, o mejorando la industria nacional, sino evitando la importación y salida de divisas, para que no se contraiga la economía por la reducción del circulante, para lo cual el Comex impuso las salvaguardias arancelarias, en el mes de marzo de 2015, con un desmantelamiento progresivo hasta junio de 2016.

Las salvaguardias arancelarias son medidas de protección para productos o bienes que no han sido desarrollados en la producción interna de un país, para lo cual gravan con sobretasas a la importación de dichos productos.

Es evidente que el gobierno prefiere reducir las importaciones no petroleras mediante mecanismos de incremento de aranceles incluso a bienes de capital, reducción de cupos, modificaciones en cálculo de tributos, normas técnicas y salvaguarda arancelarias y cambiarias. Analistas económicos sostienen que han sido inflacionarias, representando un paquetazo económico para aguantar la baja de los precios del petróleo y mantener elevados los gastos del gobierno.

Pero ahora, con la finalidad de la reconstrucción y rehabilitación de las provincias afectadas por el terremoto de abril, se han tomado una serie de medidas fiscalistas tributarias, sin tener definido el costo total de lo que se requiere y sin calcular la suficiencia de la ayuda internacional y los préstamos blandos de los Organismos Multilaterales de crédito. Entendidos en la materia y empresarios, se han opuesto a las medidas, entre las

que están más tributos e impuestos al producto del trabajo individual y empresarial, a los bienes muebles adquiridos con esfuerzo propio, al IVA que es un impuesto indirecto y perverso, así como la ampliación de plazo para la vigencia de las salvaguardias arancelarias. Todo el peso de la catástrofe ha sido trasladado a la ciudadanía y empresa privada, sin que el gobierno haya tomado medidas para bajar el elevado costo operativo del sector público.

La Cámara de Comercio de Guayaquil - CCG consideró que las salvaguardias han afectado la competitividad del mercado, estimando que entre marzo del 2015 y febrero del 2016 la importación de bienes de consumo y materias primas se redujo el 26% y 20%, respectivamente, y una baja del comercio de hasta el 44%, según el giro del negocio. Su titular ha expresado que “El desmantelamiento de la medida hubiera contribuido al proceso de reconstrucción de las zonas afectadas por el terremoto, que demandará herramientas, motores, excavadoras, materiales de construcción, que están gravados con salvaguardias”.

Como consecuencia, la población ha visto encarecer el costo de vida dada su incidencia en más de la mitad de los bienes de consumo, sin embargo, no se ha aumentado la inversión nacional o extranjera en el país, como tampoco se ha incrementado la producción o el empleo de manera importante, conforme se ha dicho es la intensión gubernamental, toda vez que ningún empresario o inver-

sionista va a arriesgar implementando o desarrollando proyectos locales, a sabiendas de la inseguridad jurídica y comercial, con la existencia y prorrogas de las salvaguardias, además de otras medidas negativas al libre mercado como el impuesto a la salida de capitales.

En lo concerniente a los exportadores nacionales, están expuestos a retaliaciones de los otros países afectados, enfrentando medidas de reacción contra el desigual comercio internacional, lo que hace perder competitividad y clientes internacionales.

Con este tipo de medidas, aumenta la corrupción en determinados sectores y niveles, al crecer el contrabando que

merma el ingreso del Estado, cuyas agencias de control se ven obligadas a aumentar los gastos operativos para contrarrestarlo.

No obstante estas opiniones, que no son nuevos, las autoridades gubernativas hacen caso omiso a la petición de la ciudadanía, comerciantes y los gremios, avanzando su libreto preestablecido el mismo que da la percepción que es un tema ideológico, más que económico remedial.

Así las cosas, parecería que son medidas para solventar el gasto de la administración pública y que se mantendrán por el tiempo que dure la emergencia, no del desastre del terremoto, sino de la crisis económica. Contestando la interrogante de ¿Hasta cuándo las Salvaguardias?, me arriesgaría a opinar que será hasta que un próximo gobierno las derogue. 

“La población ha visto encarecer el costo de vida dada su incidencia en más de la mitad de los bienes de consumo, sin embargo, no se ha aumentado la inversión nacional o extranjera en el país, como tampoco se ha incrementado la producción o el empleo de manera importante”.

La Coactiva y el Derecho a la Defensa



Por: Dr. Ricardo Noboa Bejarano
Noboa Bejarano Estudio Jurídico

La coactiva es un sistema legítimo de cobro. Es, en esencia, el derecho del pueblo a cobrar el dinero que se le debe. Se representa a través del Estado central o local para exigirle, a quien le debe, el pago de su obligación. Así, si le debemos dinero al Municipio por impuestos y no le pagamos, se ejerce en nuestra contra una acción coactiva. Y si le debemos los impuestos al Estado, ocurre igual. Por ende, podríamos concluir que el derecho a que el Estado cobre sus acreencias por la vía coactiva, es legítimo. Eso, desde el punto de vista del Estado, que no es otra cosa sino el pueblo jurídicamente organizado. Frente a ello, se encuentra el derecho del ciudadano para, en caso de tener argumentos suficientes, defenderse de la coactiva. Porque a diferencia de otras vías, la coactiva es apremiante. Es justamente por ello que el ciudadano debe tener mejores y mayores oportunidades de defensa, porque la coactiva es un "blitzkrieg" jurídico. Una guerra relámpago: auto de pago, prohibiciones de salida del país,

prohibiciones de enajenar, retenciones, secuestros, embargos, etc.

El ciudadano se enfrenta a un conjunto colectivo de medidas cautelares que lo ponen, literalmente, contra la pared. Justamente por ello deviene lógico que el Estado le conceda adecuadas oportunidades de defensa, las mismas que tiene dentro del procedimiento ordinario. Sin embargo, al menos en Ecuador, es todo lo contrario.

La coactiva se ha convertido en un procedimiento fascista de cobro que pretende incluso, en ocasiones, cobrar acreencias fantasmas. Hemos pasado de una época en la cual la coactiva servía para poco; dado que los deudores se "escondían" detrás de las excepciones de falsedad del instrumento de cobro y prescripción, evitando la consignación e iniciando un largo procedimiento de oposición al cobro; a otra época en la que la coactiva no tiene límite alguno. En esto si ha existido un cambio de época y no una época de cambios.

El Ejecutivo no ha sabido manejar, al igual que en tantas otras cosas, "el justo medio". Al exigir que, para poder defenderse suspendiendo la coactiva el ciudadano tenga que consignar capital, intereses y costas, el Estado afectó seriamente el derecho a la defensa. Si a ello le sumamos la arbitraria aplicación del Artículo 1 de la Ley Orgánica para la Defensa de los Derechos Laborales (LODDL), el derecho a la defensa, garantía constitucional fundamental y derecho humano básico, ha sido pulverizado.

Los mal llamados "jueces de coactiva" hoy en día, violan diariamente la Constitución al disponer, en simples autos de pago, lo siguiente: que el deudor no pueda salir del país, a pesar de que no sea extranjero y que el libre ingreso y salida del Ecuador sea una garantía constitucional; la retención de fondos en las cuentas y la prohibición genérica de enajenar "todos" los inmuebles que tenga, a pesar de que tales

medidas cautelares puedan exceder, y en mucho, la cuantía de la deuda; el embargo de bienes, lo que precipita el cataclismo del deudor, pues si otro acreedor conoce tal embargo, lo más probable es que le declare la deuda de plazo vencido, con lo cual el deudor entra, muy probablemente en cesación de pagos. El auto de pago es, hoy en día una receta que viene impresa y que los funcionarios recaudadores administran varias veces al día. A ello debemos aumentar que, con la aplicación de la LODDL, los "jueces" de coactiva aunque se trate de materia no laboral, pueden disponer tales medidas en contra de accionistas de compañías que jamás contrataron la deuda, y que de paso compraron sus acciones en la bolsa de valores sin saber en qué lío se podían meter. "Sin querer queriendo", los "jueces" de coactiva se convierten, de hecho, en jueces de derecho, pues al vincular accionistas con las deudas de las empresas, se ven "obligados" a hacer una serie de análisis jurídicos y ensayar ditirambos legales para los que no están preparados –pues la mayoría de las veces ni siquiera son abogados– penetrando en el mundo del derecho cuando no ejercen realmente jurisdicción.

Leyendo los autos vinculatorios en contra de accionistas muchas veces mi-

"El ciudadano se enfrenta a un conjunto colectivo de medidas cautelares que lo ponen, literalmente, contra la pared. Justamente por ello deviene lógico que el Estado le conceda adecuadas oportunidades de defensa, las mismas que tiene dentro del procedimiento ordinario. Sin embargo, al menos en Ecuador, es todo lo contrario."

noritarios, uno encuentra verdaderas "perlas" que destruyen el principio de responsabilidad limitada de los socios, levantan velos societarios sin seguir el procedimiento previo establecido en la Ley de Compañías y establecen absurdas presunciones de derecho que no admiten prueba en contrario. Pero en el fondo, no es culpa de los jueces. Es culpa de una ley absurda y del Ejecutivo que la promovió. Ante la imposibilidad de los deudores de presentar "juicios de excepciones" dado que tienen que consignar enormes sumas de dinero, los coactivados presentan impugnaciones y reclamaciones dentro del mismo "juicio" coactivo, lo que obliga a los "jueces" de coactiva a ensayar una serie de argumentos, los más absurdos, para justificar la emisión del título de crédito. Que hoy puede tener como causa un crédito no pagado o una simple deuda telefónica. Se impone una reforma que permita efectuar una reclamación administrativa previa luego de la emisión del título de crédito, tal como ocurre en materia tributaria. Y la consignación para poder defenderse debe disminuir al 10% para permitir el ejercicio del derecho de defensa. Y debe pensarse seriamente si instituciones crediticias deben tener jurisdicción coactiva, la que debería reservarse para el cobro de tributos o de verdaderos derechos laborales, como los que provienen de la seguridad social. Es verdad que los últimos años se han expedido leyes que afectan una serie de libertades, tales como la de expresión. Pero la mordaza económica que impone la coactiva, generalmente en perjuicio de pequeños empresarios o de personas de medianos recursos, es uno de los grandes abusos que hoy existe contra las libertades económicas y contra la empresa en el Ecuador. 



El gran ajustador



Por: **Vicente Albornoz**

@VicenteAlbornoz

Artículo de opinión publicado el domingo 14/08/2016
en Diario EL COMERCIO



Había una vez un país donde a los niños les contaban unos cuentos muy miedosos. Uno de esos era la historia de 'El gran ajustador', un personaje que ajustaba duramente el gasto público durante los últimos tres años de su gobierno.

"Fíjate", les decían a los pequeños, "bajó el gasto en 23% en cuestión de dos años". Y los pequeños temblaban del susto porque sabían que una caída tan dramática del gasto, necesariamente, hubiera causado una fuerte contracción en la economía.

"¿Quién sería capaz de hacer un ajuste tan fuerte?" era una de las preguntas más comunes entre los chiquitos, aunque algunos insistían que la historia tenía que ser ficticia, que no podía haber nadie que aplique un frenazo tan tremendo a una economía.

Pero la leyenda era aún más compleja porque se decía que el 'gran ajustador' no siempre había sido así. Se contaba que antes, en un mundo remoto, de altos precios del petróleo, fue algo así como el 'gran inflador', pues se rumoreaba que había disparado el gasto público cuando los precios del petróleo eran altos.

Es más, en una versión algo más cruel de este cuento de terror se decía que este 'gran ajustador' que había dirigido el reino en esas épocas de alto precio del petróleo, había disparado el gasto pero no había ahorrado ni una sola moneda durante tanta bonanza.

La versión más aterradora del cuento, esa que sólo se contaba a los niños que realmente se habían portado muy mal, en esa versión especialmente miedosa, se decía que el tan referido 'gran ajustador' no sólo que no había ahorrado, sino que hasta había endeudado al país de manera significativa, justamente en esas épocas de gran bonanza. Claro que esta versión casi nadie se la creía porque, en las palabras de una niña más bien despierta era "demasiado cruel para ser verdad, papá...

los niños de la actualidad sabemos que nadie es tan malvado en la realidad".

Lo curioso es que el cuento no era exclusivo de ese país. Variaciones del mismo tema se contaban en donde los vecinos, claro que a veces en lugar de "petróleo" se hablaba de "soya" o "cobre", pero al final el cuento siempre terminaba en graves desajustes macroeconómicos derivados de una etapa de inflar una burbuja, para luego desinflarla, con un tremendo frenazo económico en el desenlace.

Había versiones que terminaban con disparos de la pobreza, otras que tenían hiperinflaciones y algunas tenían hasta las tres cosas: frenazo, pobreza e inflación. En general eran cuentos miedosos.

in -
bastante

Por suerte sólo eran cuentos. Porque en el Ecuador, entre el primer semestre del 2014 y el primer semestre del 2016, en el lapso de dos años, el gasto del sector público cayó en 22% en términos reales, lo cual es un valor menor que en el cuento. Y académicamente no hay frenazo y los datos oficiales tampoco reflejan un aumento del desempleo. 

TVCABLE[®] ULTRA

Más allá del entretenimiento.

Empieza a ver
la película
en tu
cuarto

y termina de
verla en el
patio de tu
casa.

Imagina grabar, pausar y retroceder
tus programas favoritos desde
cualquier habitación de tu casa o
seguir viéndolos en tu tablet o
teléfono móvil.

La Televisión del futuro
HOY

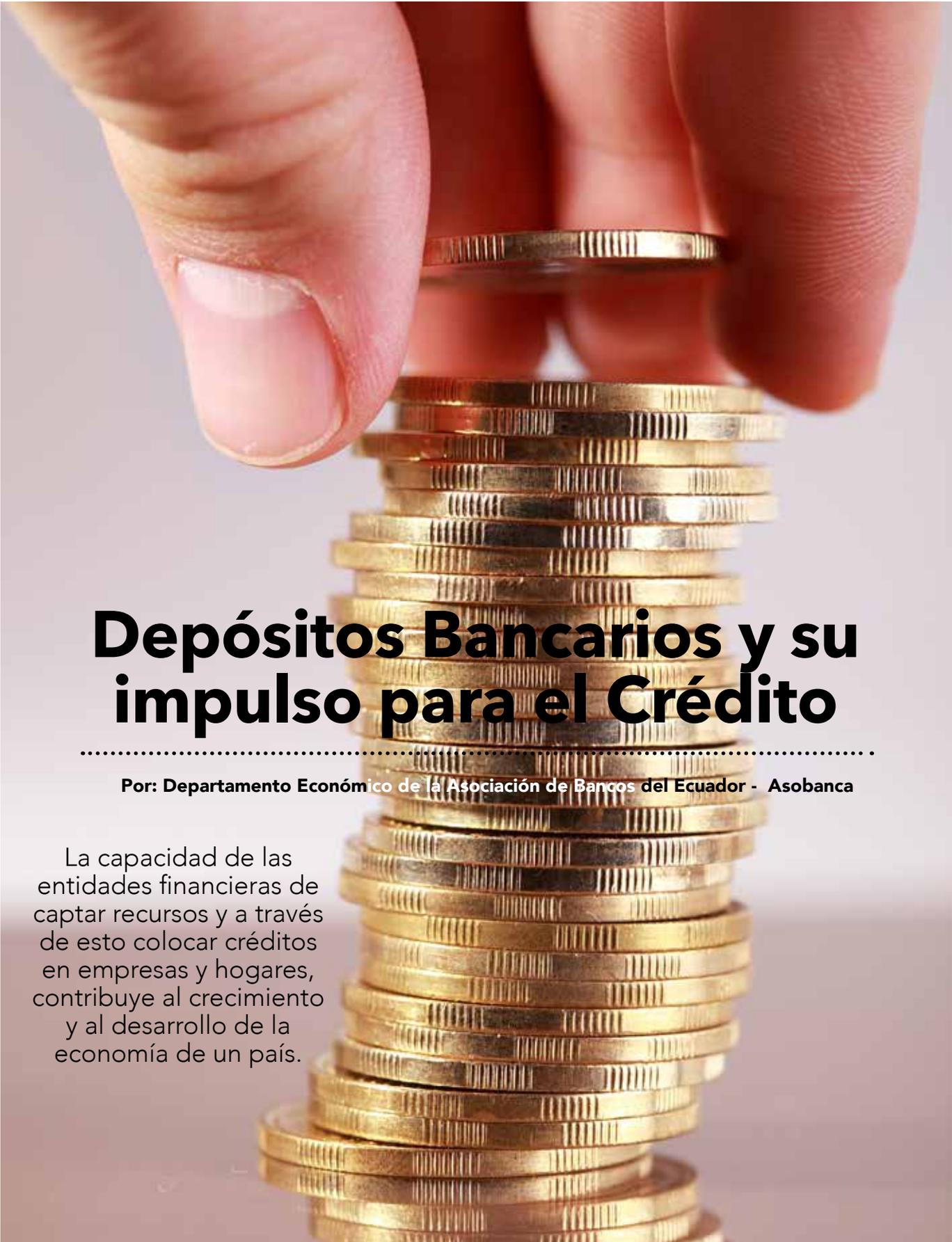
Contrátalo ya
600 01 01

grupotvcable.com

GRUPO TVCABLE
Más para tu vida



[GrupoTVCableEo](#) [@GrupoTVCableEo](#) [@GrupoTVCableEo](#)



Depósitos Bancarios y su impulso para el Crédito

Por: Departamento Económico de la Asociación de Bancos del Ecuador - Asobanca

La capacidad de las entidades financieras de captar recursos y a través de esto colocar créditos en empresas y hogares, contribuye al crecimiento y al desarrollo de la economía de un país.

El sector financiero, más allá de únicamente movilizar recursos de los depositantes, tiene un rol esencial en el dinamismo de la economía y su crecimiento. La capacidad de las entidades financieras de captar recursos y a través de esto colocar créditos en empresas y hogares, contribuye al crecimiento y al desarrollo de la economía de un país.

El crédito otorgado a los sectores productivos como a los hogares se determina, por una parte, en la demanda crediticia, y por otra parte, en la capacidad de asignar recursos de manera responsable hacia préstamos. La demanda de crédito se ve influida por el entorno económico y las preferencias de los individuos y empresas por endeudarse y enfrentar riesgos inciertos ante la evolución económica de un país. Por otra parte, la evolución del crédito depende también de la disponibilidad de recursos, liquidez y el dinamismo de los depósitos del sistema.

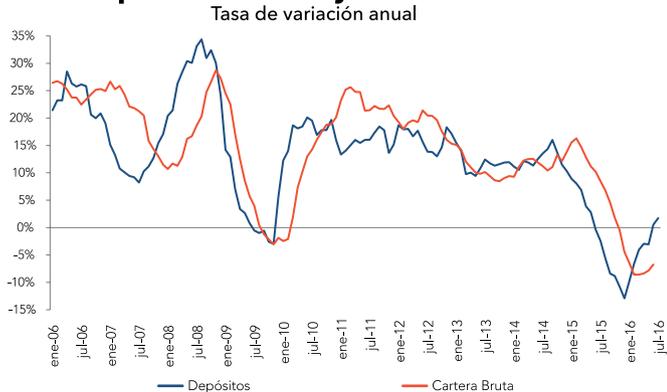
En este sentido, es evidente la relación fundamental que existe entre las captaciones bancarias y el crédito otorgado, siendo el giro de la actividad bancaria el otorgar crédito precautelando los depósitos de sus clientes. Es la esencia del sistema bancario el manejar responsablemente la colocación de crédito, minimizando los riesgos crediticios y de liquidez, y así poder cumplir en todo momento con sus depositantes.

A partir de esta naturaleza intrínseca de la actividad bancaria, de la estrecha relación entre las captaciones y colocaciones bancarias, este artículo analiza el adelanto o rezago de mayor correlación entre la variación porcentual anual de los depósitos y la variación porcentual anual de la cartera de crédito, y a partir de esto, inferir el posible comportamiento que tendría la cartera en los próximos meses.

Correlación de Captaciones y Colocaciones

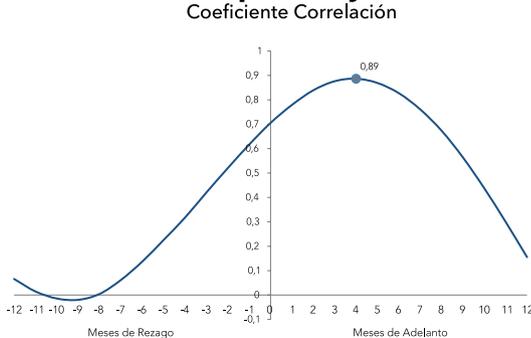
El comportamiento de la tasa de variación anual de la Cartera Bruta y los Depósitos refleja un comportamiento muy similar. A simple vista, como se puede evidenciar en el siguiente gráfico, hay una estrecha relación entre las tasas de variación de estas dos cuentas, por lo que, se obtiene un coeficiente de correlación de 0,71. Sin embargo, como se evidencia a continuación, una variación en la cartera (línea roja), ocurre con algunos periodos de rezago a la evolución de la línea azul (variación de los Depósitos).

Depósitos Totales y Cartera Bruta



Con el fin de estimar el número de periodos en los que la correlación entre ambas cuentas, variación de colocaciones y captaciones, es mayor, se ha calculado la función de correlación, con 12 meses de rezago y 12 meses de adelanto entre ambas cuentas.

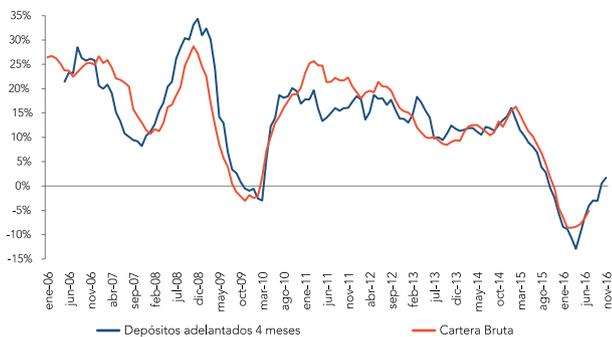
Función de Correlación: variación anual Depósitos y Cartera



A partir de la función de correlación de la variación anual de los Depósitos y de la Cartera Bruta, se determina que la mayor correlación entre ambas cuentas ocurriría con 4 meses de adelanto de los Depósitos en relación a la Cartera, es decir, la variación experimentada en un mes específico en la cuenta de Captaciones, suele verse reflejada en una variación en el mismo sentido en la cuenta de Colocaciones cuatro meses después.

Tasas de variación anual, según punto de correlación máximo

Depósitos adelantados 4 meses; $r = 0,89$



En el gráfico anterior, se observa cómo la serie de los Depósitos (línea azul) se la ha adelantado cuatro meses, por lo que, siguiendo la tendencia evidenciada desde el año 2006, y por tener ambas series una correlación de 0,89, se esperaría que la Cartera Bruta siga ese comportamiento, y por lo tanto alcance tasas de variación positivas en el último trimestre de 2016.

Nos espera una larga recesión

Una recesión implica un achicamiento de la producción, es decir, las empresas reducen su tamaño como ocurre cuando un banco presta cada vez menor cantidad de recursos.



Por: **Mauricio Pozo Crespo**

Hablar de recesión significa una economía que produce menos bienes y servicios que períodos pasados. Este proceso normalmente viene acompañado por dos factores que actúan en simultáneo: la demanda interna se reduce porque las personas compran menos, sea porque su capacidad de compra disminuye, sea porque se quedaron sin trabajo o porque prefieren atesorar antes que gastar por la incertidumbre de lo que les depara el futuro cercano; y, en segundo lugar, porque las empresas producen menos al percibir una caída de sus ventas por la misma reducción de la demanda. En otras palabras, una recesión implica un achicamiento de la producción, es decir, las empresas reducen su tamaño como ocurre cuando un

banco presta cada vez menor cantidad de recursos.

Hay consenso teórico y empírico sobre una economía en recesión, indicando que este proceso ocurre si hay dos o más trimestres consecutivos donde el PIB decrece o, lo que es lo mismo, registra tasas de crecimiento económico negativas respecto al trimestre inmediatamente anterior. El Ecuador el año 2015 mostró tasas negativas en el primero, segundo y tercer trimestre, con porcentajes del -0.1%, -1% y -1%, respectivamente. El cuarto trimestre del 2015, el BCE muestra un valor ligeramente positivo de +0.1%, porcentaje que aún no ha sido aclarado por el ex Instituto Emisor, toda vez que la situación macroeconómica a finales del año anterior empeoró, lejos de mejorar, además que para haber registrado una tasa de crecimiento económico positiva debió aumentar la inversión de forma muy significativa, comportamiento casi imposible que se haya producido. Para este año, el primer trimestre registra una tasa negativa del PIB de -3%, con lo que estamos frente a 4 y más seguro 5 trimestres consecutivos de caída de producción, con lo que la recesión estaría totalmente confirmada.

Este 2016, según varias fuentes de información nacionales y extranjeras como el FMI el Banco Mundial, el banco de inversión Credit Swiss, las consultoras nacionales Cordes y Multienlace, todas ellas, estiman caídas del PIB que fluctúan entre el -2.5% y el -4.5%. Lo más



probable es que el comportamiento del PIB muestre un decrecimiento cercano al 4%, lo cual extendería la recesión del 2015 a un año adicional. No obstante, algunas autoridades del gobierno han esbozado criterios de un mejor segundo semestre y, por lo tanto, han afirmado un proceso de recuperación económica. No se avizoran factores que puedan cambiar la tendencia que muestra la actividad económica, aunque si es menester afirmar que el agresivo endeudamiento externo en que ha incursionado el Gobierno durante estos 9 años y medio y con más fuerza en los últimos meses, inyectan liquidez a la economía, el fisco paga deudas atrasadas, esos recursos recirculan y dan una sensación de alivio, aunque no sea ni sostenible ni sean factores relevantes. En la medida que el Gobierno siga consiguiendo fondos del exterior, vale decir más deuda, lamentablemente así no le importen las condiciones financieras, seguirá sintiéndose algo de oxígeno pero no serán fuentes permanentes.

El 2016 es un año de elecciones que por sí solo registra incertidumbre, pues no se conoce el desenlace del proceso electoral ni el plan económico que aplicará el Gobierno que resulte ganador. Esto conlleva postergar proyectos de inversión, con todas las secuelas de esto en el nivel de actividad económica y en el empleo. Similar comportamiento se estima tiene el mercado internacional que espera conocer el triunfador del proceso electoral y el programa económico que diseñe y aplique. Por estas razones, el 2016 es un año que se inserta en un proceso lleno de preguntas y pocas respuestas.

Esto significa que, aunque el siguiente Gobierno plantee un programa económico bien confeccionado, pragmático y técnicamente sustentado, no se va a tener tiempo suficiente para cambiar la inercia de los desequilibrios macroeconómicos acumulados por varios años, con lo que las cifras de actividad económica no mejorarán ese año. Con un buen programa económico que genere confianza y credibilidad se podría esperar el 2018 como el año que empiece a registrar cifras positivas del crecimiento del PIB. Lo que sí es importante anotar es que un programa económico que brinde confianza va a ofrecer una cuota de esperanza, una suerte de luz al final del túnel, con lo que las decisiones de inversión pueden empezar a llegar de forma gradual, pero sostenible.

Lo analizado permite colegir que el país está frente a un período de al menos 3 años de recesión económica con elevados niveles de desempleo, 2015, 2016 y 2017. Esta caída del PIB implica que el país se ha hecho más pequeño y con menos opciones de progreso. Si a esto se suma los profundos desequilibrios fiscales, un sector externo débil, una economía sin acuerdos internacionales de comercio, entre otros factores negativos, se vive sin duda una crisis económica, aunque el Gobierno no la quiera reconocer. 

“El 2016 es un año que se inserta en un proceso lleno de preguntas y pocas respuestas”.

Alianza
Estratégica



Mackliff
Audit Corporation

Financial, Accounting and Tax Consultants



Katiuska Rios



Mayores Ventas
+
Mejores Finanzas = Éxito empresarial & personal

Centro de Convenciones de Guayaquil
De 8:00 a 13:00
Jueves 20 de octubre



Carlos Rosales

Autor del Best Seller
“Personas compran personas.”
www.neurosales.com



Carlos Llobet

SMEIG Member
(IASB'S Advisor Body)
www.llobetlugo.com



Eddy J. Gouveia M.

Consultor, Facilitador y Conferencista
Embajador ViveSmart
www.eddygouveia.net

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Mayor información a
los teléfonos:
(04)2292677, ext 113
o al 0999708508

www.mackliff.com

Auspicia:



CCG
Colegio
De Contadores
Del Guayas

Inversión
\$ 55 + iva

Incluye el best seller “Personas compran personas”



La ética como fundamento de la sostenibilidad

La ética no es un invento de la Modernidad, ha hecho parte del accionar del ser humano a través de toda su historia, y muchas culturas de la antigüedad generaron códigos de honor para garantizar el buen obrar de sus ejércitos y políticos.



Por: Diego Alejandro Jaramillo. Ph.D.
Rector Universidad de Los Hemisferios

Durante el transcurso incipiente del siglo XXI, la “sostenibilidad” se ha convertido en una necesidad imperante para cualquier institución que quiera permanecer en el tiempo. De hecho, la Responsabilidad Social Empresarial fue reemplazada por el desarrollo estratégico de los temas sostenibles, apuntando a la ecología humana, a la generación de recursos renovables, a la conservación del medio ambiente y al desarrollo de un modelo energético más amigable con el planeta. Por esta misma razón, la Ética se convirtió en la protagonista de todas las actividades empresariales, académicas y científicas, pues su visión de largo plazo era el único modelo que se adecuaba al tema de lo sostenible.

De hecho, en las últimas décadas, la palabra ética aparece plasmada en la mayoría de las Misiones Institucionales, probablemente producto del Modelo Psicológico u Orgánico¹, que promueve estos valores interiores. Nadie duda al considerar que la ética debe ser inherente al desempeño de cada individuo, pero cuando nos situamos en la realidad, aparecen algunos matices que en determinadas discusiones generan aristas, y quizás esta haya sido la gran equivocación.

La ética no es un invento de la Modernidad, ha hecho parte del accionar del ser humano a través de toda su historia, y muchas culturas de la antigüedad generaron códigos de honor para garantizar el buen obrar de sus ejércitos y políticos. Enton-

ces no hay ningún dilema al confrontarlo con la actualidad, a pesar de que algunos encuentren formas de matizar el asunto, pues a la hora de la verdad, se es ético o no se es. Sin embargo, se debe tener en cuenta un tema puntual y es que ser Ético sólo da ganancias a largo plazo, quien no vea la institución en un horizonte puntual y sostenible, probablemente encuentre un bloqueo para obtener ganancias inmediatas.

Existen muchos ejemplos para citar: Klose, el astro del fútbol alemán, reconoció en un partido que el gol anotado había sido ilícito. “Corría el minuto 3 del encuentro y tras un córner, el delantero teutón desvió el balón con la mano logrando que ingrese al arco napolitano.

El árbitro pitó el gol y los jugadores de la Lazio corrieron a celebrar, pero Klose, consciente de lo que había hecho, no los acompañó. Jugadores del Nápoli increparon al juez de línea y al central por haber cobrado un gol inválido. Ante esto, el árbitro preguntó a Klose, que con la mirada en el suelo le confesó su trampa². ¿Qué ganó Klose? Prestigio, valía humana y profesional, pero sobre todo, mantuvo sus principios, a pesar de que el entrenador lo sacó del partido molesto y muchos hinchas lo abuchearon en el momento.

Podríamos decir que es un juego y hay que ganar, también que la "viveza" hace parte de la habilidad deportiva y así estaríamos cayendo en falacias absolutas; pero no hay dilema, existe una mala o una buena acción y se acabó. No existe línea divisoria, aunque el costo sea alto: un partido, un campeonato o muchos millones de dólares. Un caso del mundo empresarial es el reconocido escándalo con el Tylenol³. "En 1982, 7 personas murieron en el área de Chicago, envenenadas con cianuro, que se encontró en las cápsulas de Tylenol, un analgésico que fabricaba

(y fabrica) Johnson & Johnson. La policía confirmó que el envenenamiento no había tenido lugar en la fábrica, sino en los comercios. J&J reaccionó retirando todo el Tylenol del mercado norteamericano, una operación con un coste de 100 millones de dólares y altos riesgos, como implicar implícitamente el reconocimiento de que J&J tenía alguna culpa en el caso, y las dudas sobre cómo aceptaría el mercado la vuelta del Tylenol. Cuando preguntaron a Burke (CEO de J&J en aquel entonces) por qué había ordenado la retirada, dijo que no fue decisión suya. -Había decenas de personas que tenían que tomar literalmente cientos de decisiones y todas en un abrir de ojos. Ellos no podían llamarme para cada decisión. Tenían que tomarlas ellos, y tenían que ser decisiones correctas, porque sabían que eso es lo que se esperaba de ellos-. De alguna manera, esa era la consecuencia de la existencia del "Credo" de J&J, que establece la misión de la empresa en términos que no dejan lugar a dudas: ante un caso como ese, la única solución era retirar el producto".

Así que debemos crear estrategias para que las personas que están a nuestro alrededor aprendan a tomar estas decisiones sin dudar, no sólo en la empresa, también en casa, tanto hijos como empleados observan comportamientos y luego los procesan como acciones propias, pues el ejemplo no es una manera de educar o dirigir, es la única. Así que ningún dilema, las cosas claras y un Código Ético o un "Credo" que nos ayude a aclarar las decisiones en caso de dudas, así avanzaremos hacia un modelo más trascendente, sostenible, que nos lleve a una sociedad más ética, o sea: mejor. 🌐

¹Pérez López, J.A. (1991). Teoría de la acción humana en las organizaciones: la acción personal, Rialp, Madrid.

²<http://depor.pe/futbol-internacional/miroslav-klose-le-pidio-al-arbitro-anular-su-gol-haberlo-hecho-mano-noticia-818392>

³<http://blog.iese.edu/antonioargandoña/2012/10/09/james-burke-en-johnson-and-johnson/>

RIST
RIESGOS, SEGUROS
& SERVICIOS TÉCNICOS

RIST, servicios técnicos integrados para seguros.

SEGUROS
INGENIERÍA DE RIESGOS

Nuestros servicios en el área de SEGUROS están diseñados para proporcionar inspecciones de riesgos, valuaciones, análisis de seguros y ajustes, con la producción de reportes que proporcionan a los aseguradores y corredores de seguros una imagen cualitativa del riesgo y ayudan a reducirlos, generando las virtudes de un mejor negocio.

Junín 114 y Malecón, Edificio Torres del Río, Mezzanine.
PBX: (593) 4 256-7741 ext. 200 | info@rist.com.ec

De la SUPERELECTRÓNICA DE CONSUMO al centro digital

Tuve la suerte de vivir de cerca la revolución digital. Desde las computadoras que se programaban en lenguajes máquina hasta los lenguajes de programación de alto nivel; desde el procesador 8086 hasta los Pentium y RISC; desde la tarjeta perforada hasta lo que hoy conocemos como computación en la nube; desde las tecnologías analógicas hasta las nanotecnologías.



Por: Dr. Eduardo Jurado Béjar
Chairman de Semgroup Media Lab

Participé en la instalación de sistemas computacionales y en la introducción de las nuevas tecnologías móviles, especialmente las relacionadas con la convergencia digital. En este camino tuve la suerte de conocer a Shawn Fanning, Bill Gates y Steve Jobs y vivir intensamente la revolución informática.

Asistí a la Feria Internacional de Electricidad de Consumo de las Vegas, Nevada CES de enero del 2000. Ese año, Microsoft era sinónimo de "industria informática". El 90% de los ordenadores personales del mundo usaba su sistema operativo Windows y Microsoft activaba

las tecnologías más sofisticadas del planeta. Ese año, Gates reivindicó su visión del "nuevo hogar informatizado" y desarrolló cómo Microsoft iba a establecer la era de la *superelectrónica de consumo*. El PC con Windows se convertiría en el centro de los hogares, y ofrecería a los consumidores, acceso de manera personalizada a música, noticias, entretenimiento, fotos familiares y al correo electrónico, por medio de una gran variedad de dispositivos electrónicos de consumo. La conectividad entre los dispositivos sería mucho mayor, tendrían vía a una nueva gama de contenidos digitales y programas a través de Internet. La gen-

te dispondría de pantalla táctil y software inteligente en casi todos los artefactos; y las empresas accederían a sistemas informáticos que aumentarían su productividad. Gates describió maravillosamente el futuro de la informática, y pronosticó lo que hoy, dieciséis años más tarde, es una realidad. Ese discurso de Gates marcó la cúspide de la hegemonía de Microsoft y a mí me marcó para siempre.

Pero las cosas salieron de otra manera. Bill Gates tenía la intención de lanzar la estrategia para Microsoft, no para Apple. Sin embargo, sería esta última la que haría realidad la visión de Gates. No lo imaginamos entonces, pero el futuro pertenecería a otra estrategia, la llamada *centro digital*.

Steve Jobs fue el Edison, el Ford, el Disney y el Elvis de nuestra generación: los cuatro en uno. Genio del diseño; "chamán" cuyo poder narrativo podía generar algo mágico como *distorsión de la realidad*; necio, presuntuoso y a veces descalificador, que menospreciaba todo en su obsesiva búsqueda de la perfección. Resultaba evidente su potencial para ingeniar productos innovadores. Creó una extensa gama de productos disruptivos que marcaron nuestra época. Transformó su compañía en la más valiosa y admirada del mundo y alteró la vida cotidiana de miles de millones de per-

sonas de todos los estratos socioeconómicos y culturales. Su visión, sagacidad, paciencia y sabiduría se forjaron en sus tempranas derrotas y amargos reveses, que a la postre, le resultaron en lucidez, claridad, perspicacia y firmeza. Reinventó a NeXT Computer y a Pixar, experiencia que a posteriori determinaron el futuro de Apple y configuraron el mundo que hoy vivimos.

La *distorsión de la realidad* de Jobs comenzó con la convergencia digital de fines del Siglo XX y con experiencia del usuario de comienzos del Siglo XXI. Veamos.

Microsoft y Apple tenían nociones drásticamente distintas de lo que era un diseño y funcionalidad aceptable. Si las aplicaciones y dispositivos emergentes (teléfonos móviles, tabletas, cámaras digitales, walkman, etc.) llegarían a ser tan ubicuos como Gates proclamó en la CES del 2000, sería entonces una oportunidad única para Jobs establecer como punto de referencia, su *estética funcional y estilística* tanto para los dispositivos como para las aplicaciones de software, de manera que pudieran influir significativamente en el consumidor promedio.

Napster, creada por Shawn Fanning, había puesto al mundo patas arriba en 1999. Fanning inventó un servicio peer-to-peer de intercambio de archivos que permitía a cualquier persona con un ordenador y una conexión a Internet, cargar y descargar archivos de MP3 para compartir su música. Aquella fue una de las primeras aplicaciones de Internet verdaderamente virales, una aplicación genial que aglutinó decenas de millones de usuarios en cuestión de meses. Napster posibilitó la transformación mundial del consumo de música digital que en poco tiempo destruyó el modelo de negocio de la industria discográfica tradicional y dio inicio a lo que hoy es el *streaming broadcasting* y la tecnología *blockchain*. Los tribunales cerraron Napster en 2001, pero para entonces aquello ya había supuesto una auténtica revolución cultural.

Apple ya había irrumpido en el mercado emergente con su iMovie, una aplicación elegante y sencilla para editar películas, justo lo que necesitaban los compradores de cámaras digitales. Un potente software que simplificaba radicalmente el tedioso proceso de editar las imágenes inconexas de los video aficionados transformándolos en elegantes películas caseras con calidad de producción casi profesional. iMovie era una herramienta que cualquiera podía aprender

a usar en un fin de semana y que daba una solución elegante para un problema que el consumidor todavía ni siquiera se había planteado.

Si el iMovie fue la exploración al terreno de las aplicaciones digitales para el gran consumo, el iTunes resultó la ser expedición propiamente dicha. La aparición de formatos digitales para almacenar y reproducir música en formato digital comprimido MP3 originalmente introducida por Napster, así como otros algoritmos de compresión cifrados, cambiaron la industria de la música para siempre y crearon un nuevo modelo de negocio –basado en el principio de la *desintermediación*– para vender música directamente al consumidor por Internet.

El iTunes resultó ser la verdadera estrella de la feria MacWorld de San Francisco del 2001. Steve Jobs mostró cómo poder convertir una biblioteca completa de música en un archivo digital que se podía guardar en el disco duro del Mac, y cómo iTunes servía para encontrar y reproducir pistas específicas con toda la facilidad. iTunes estaba disponible para

su descarga inmediata y gratuita. Ese día Jobs dio los primeros pasos para hacerse con el futuro que había prometido Gates un año antes. Cambiando la *superelectrónica de consumo* por el mucho más acertado *centro digital*, Apple unía la experiencia de la telefonía, la mensajería, la fotografía, el video, la agenda, la música, el clima, la *social media* y mucho más, en un solo centro digital. Sería la herramienta para gestionar, editar y organizar el contenido digital de todos los demás dispositivos, un centro de almacenamiento y actualización del software, de los contactos, de los archivos de música, imágenes y video y de todo lo que uno pueda necesitar en un dispositivo móvil.

En adelante, el futuro estaría en manos del consumidor, no de Microsoft, ni siquiera de Apple. Así de grande fue la estrategia *centro digital*. Y así también me sigo asombrando de vivir intensamente la revolución informática. 🍏

Fuentes: Steve Jobs. La biografía de Walter Isaacson; El camino de Steve Jobs de Jay Elliot; Steve Jobs & Apple: La creación de la compañía que ha revolucionado el mundo de Michael Morits. El libro de Steve Jobs de Brent Schlender y Rick Tetzeli. Redes Colaborativas en la Economía Digital de Eduardo Jurado Béjar.





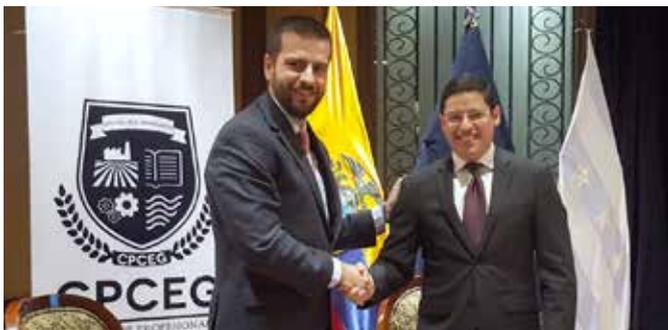
Time Management Workshop II Edición

El miércoles 3 de agosto, Pablo Arosemena Marriott, Presidente de la CCG, dictó el taller Time Management Workshop, bajo la metodología PAM: Productividad alineada a metas. En esta segunda edición, se contó con la presencia de más de cien emprendedores interesados en conocer métodos para optimizar su tiempo. En el evento, se destacó la importancia de dedicarle las horas más productivas a las tareas que vayan en función de un objetivo principal.



Conferencia ¿Cómo identificar oportunidades en momentos de crisis? Con Frank Palomeque

El coach Frank Palomeque realizó dinámicas para identificar los 'programas mentales' que, frente a la crisis, permiten o imposibilitan ver las oportunidades. El evento, realizado el jueves 4 de agosto en la CCG, forma parte del Ciclo de Conferencias de Oportunidades en Crisis que continúa desarrollando la institución.



Posesión del Directorio del Colegio de Profesionales en Ciencias Empresariales de Guayas

El Presidente de la CCG, Pablo Arosemena Marriott, participó en la Sesión Solemne de Posesión del Directorio del Colegio de Profesionales en Ciencias Empresariales de Guayas (CPCEG), celebrada el 4 de agosto en el Bankers Club. En el acto, suscribió el Convenio de Cooperación Académica entre el Instituto de Desarrollo Profesional IDEPRO y el CPCEG, presidido por Gino Cornejo.



Conversatorio Análisis del mercado inmobiliario de Guayaquil y Quito

La CCG brindó un conversatorio dictado por Pedro Romero, Director de la Maestría en Economía de la U.S.F.Q., quien expuso los resultados de un estudio que muestra una baja en la compra de bienes inmuebles en Guayaquil y Quito. La charla, desarrollada el 3 de agosto en la CCG, detalló las variables que inciden en los precios de viviendas y departamentos en Guayaquil y Quito.



Visita de candidatas a Reina de Guayaquil

El lunes 8 de agosto, la Cámara de Comercio de Guayaquil recibió la visita de las candidatas a Reina de Guayaquil 2016. Juan Carlos Díaz-Granados, Director Ejecutivo de la institución, les abrió las puertas a la casa de los comerciantes y les sugirió plantear estrategias para contribuir al desarrollo de la ciudad.



Charla "La culpa es de las vacas flacas"

El Colegio de Economistas del Guayas invitó a Pablo Arosemena Marriott como expositor para dialogar sobre su libro "La culpa es de las vacas flacas". La charla tuvo lugar en la Universidad de Guayaquil el miércoles 10 de agosto, y contó con la presencia de estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.



Seminario Internacional por los 25 años del IEEP

Pablo Arosemena Marriott participó en el conversatorio “El modelo de desarrollo que el Ecuador necesita”, dentro del marco del Seminario Internacional Comercio e Integración, realizado el martes 16 de agosto en el Teatro Las Cámaras, con motivo del aniversario número 25 del Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP). Junto al analista Pablo Lucio Paredes y la Presidenta Alterna de la Cámara de Industrias, Caterina Costa, analizaron la situación actual del país y revisaron medidas para que la economía se recupere.



Conversatorio ¿Qué pasaría si Ecuador no firma el tratado con la Unión Europea?

El miércoles 17 de agosto, la CCG contó con la visita de Daniel Legarda, Presidente Ejecutivo de Fedexpor, quien expuso un análisis técnico de las consecuencias que enfrentaría el Ecuador en caso de que no firme el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea.



Conversatorio Futuro Macroeconómico del Ecuador en CICOG

El Colegio de Ingenieros Comerciales del Guayas (CICOG) invitó como expositor al Presidente de la CCG, Pablo Arosemena Marriott, quien compartió la propuesta del ABC para levantar el comercio: Abrir mercados, bajar impuestos, conquistar capitales. Su intervención se desarrolló dentro del conversatorio Futuro Macroeconómico del Ecuador, realizado el 18 de agosto en el CICOG.



Charlas a estudiantes de Universidad Laica y FACSO

El viernes 19 de agosto, Pablo Arosemena Marriott participó en la Jornada Internacional de Mercadotecnia de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte (ULVR) y en el Foro Realidad Económica del Ecuador de la Facultad de Comunicación Social (FACSO) de la Universidad de Guayaquil. El presidente de la CCG motivó a los estudiantes a cumplir sus metas y a ser parte de la solución para reactivar la economía.



Sesión de Fedecámaras en Samborondón

La Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador, liderada por Pablo Arosemena Marriott, sesionó en Samborondón el 26 de agosto, para analizar distintos temas de la situación económica del país. El acto contó con la presencia de las Cámaras de Guayaquil, Samborondón, Milagro, Jipijapa, Babahoyo, Portoviejo, El Carmen, entre otras ciudades.



Conversatorio “Crisis: bueno, dame 2” con Francisco Cabanilla

El 30 de agosto, la CCG ofreció el conversatorio “Crisis: bueno, dame 2”, el cual tuvo como speaker a Francisco Cabanilla, quien explicó que la mentalidad de crisis es lo que impide avanzar. Este evento forma parte del Ciclo de Conferencias de Oportunidades en Crisis que continúa desarrollando la institución.



Supán cumple 70 años de calidad y confianza

Desde hace siete décadas, Supán transformó la actividad artesanal en una industria para llegar a una mayor cantidad de hogares. En sus 70 años de vida, sus productos han ganado la confianza de sus consumidores, pues actualmente, produce cientos de toneladas de pan al mes y logra una distribución directa a más de 40.000 puntos de venta en el país.

En la foto: Fernando Labbe, Gerente de Marketing Bimbo Ecuador; Andrea Soto, Jefa de Marca Panificados Bimbo de Ecuador; Isabel Zúñiga Burgos, Jefe de Producción Bimbo Ecuador.



Firma de convenio interinstitucional

La Asociación Ecuatoriana de Números de Emergencia (AENE) y La Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral e Investigación (ANESI) suscribieron el viernes 24 de Junio, un convenio para incrementar las capacidades operativas de las empresas de seguridad privada, mediante los servicios especializados que ofrece AENE. En la foto: Washington Mora de Gevise Cía. Ltda.; Marcial Rodríguez de Ritama Cía. Ltda.; Ana Garaycoa de Guaypro; María Gabriela Hernández de Algor Seguridad; Jorge Villacreces de Cuport Seguridad; Ing. Jorge Vizcaíno, Presidente de AENE; Cmdt. Héctor Atiaga de Seginter.

Sony Mobile presenta los primeros Smartphones de la Serie X

Sony Mobile anunció el lanzamiento de los primeros Smartphones de la Serie X, en una noche de Teatro Multimedia que se llevó a cabo en el espacio escénico de PopUp - Teatro Café. Durante el encuentro, se destacó la tecnología de última generación en cámara, batería y diseño de los nuevos smartphones Xperia X, Xperia XA, Xperia XA Ultra. En la foto: Iván Bustamante, Gerente Regional de Sony Mobile Ecuador; Jaime Mantilla, Gerente General de Sony Ecuador.



Hotel Oro Verde contribuye con donación para Manta

Los directivos de Hotel Oro Verde Manta aportaron con una donación de \$100.000 para esa ciudad. También anunciaron la construcción de la ampliación del hotel en los próximos meses, como parte del compromiso adquirido con la comunidad desde el 16 de abril.



Deming Solutions brinda diagnóstico empresarial

La consultora Deming Solutions ofreció un Diagnóstico Empresarial a emprendedores y pymes que están atravesando situaciones difíciles en tiempos de crisis. El servicio tiene como objetivo identificar proyectos rentables, optimizar rentabilidad, planes comerciales y estratégicos.



Feria de la Innovación Tracklink

La empresa Tracklink realizó un encuentro con lo más destacado de su tecnología en la "Feria de la Innovación Tracklink, donde se exhibieron nuevos productos, herramientas y aplicaciones desarrolladas para que los clientes tomen el control de sus vehículos, bienes, mercancías y procesos las 24 horas del día.

En la foto: Verónica Hermida, Ejecutiva de Cuentas Corporativas de Tracklink; Robert Wright Enz, CEO de Tracklink; Paola Barquet, Jefe de Marketing de Tracklink; Luis Marriott, Coordinador Regional de AEI.



Latina Seguros ofrece nueva red de descuentos para pólizas de vehículos

Latina Seguros rediseñó su Red de Descuentos con la finalidad de brindar nuevos beneficios a sus asegurados de pólizas de vehículos, a través de descuentos en productos y servicios de mantenimiento automotriz.

En la foto: Nelson Navarrete, Gerente Comercial Latina Seguros; Antonio Arosemena, Gerente General Latina Seguros.



Skytec celebra el vigésimo aniversario de Garmin en Ecuador

Skytec Centro GPS, celebra el vigésimo aniversario de Garmin Ecuador con un Gran Outlet con sorpresas y promociones de productos innovadores. Tras 20 años de trabajo, Garmin Ecuador ha conseguido liderazgo mundial y ha contribuido con el desarrollo de la tecnología GPS. En la foto: Ximena Alcívar, Jefe de Publicidad; Augusto Jouvin Nugué, Jefe de líneas; Viviana Muñoz, Directora Comercial y Marketing; Augusto Jouvin, Gerente General; Rebeca Nugué, Gerente Administrativa Garmin Ecuador.



EMPRENDEDORES DEL COMERCIO

II CONCURSO DE ENSAYO

EL ROL DE LA LIBERTAD EN EL ÉXITO EMPRESARIAL

La coyuntura que vivimos es propicia para analizar los pilares del éxito empresarial.

Envía tu ensayo hasta el 31 de octubre de 2016

Dirigido a estudiantes de Bachillerato y Universitarios

Las empresas y emprendimientos que nos facilitan la vida y que admiramos,

¿se han regido por la prudencia y el ahorro?

¿O han podido alcanzar el éxito sin necesidad de ellos?

Bases del concurso y premios en: www.lacamara.org



Los Esteros 2 Mz 17° SI 35
Teléfono: 042 490600
Celular: 0996891917
Email:
lacanchitadelastillero2013@hotmail.com

Nombre Comercial:
LA CANCHITA DEL ASTILLERO

Razón social:
Héctor Salomón
Pesántez Sangurima

Actividad de la empresa:
Alquiler de canchas sintéticas.
Escuela de fútbol.



**Daule - Urbanización Villa Club
Etapa Jupiter Mz 12 Villa 11**
Teléfono: 593 04 6003666
Celular: 593 986689611
Email: info@goldstandard.com.ec
www.goldstandard.com.ec

Nombre Comercial:
GOLD STANDARD

Razón social:
Vega Chica Victor Alejandro

Actividad de la empresa:
Somos un equipo de profesionales expertos en la gestión de cadena de suministros. Ofrecemos soluciones de Operadores Logísticos 3PL/4PL, Formación y Capacitación Empresarial, Consultoría en Supply Chain, Gestión de la Calidad, el Medioambiente, Cuidado de la Salud, la Seguridad Alimentaria y Laboral así como de la Información, Reingeniería de procesos operativos, logísticos e Implementación de sistemas de administración de transporte tanto en entidades públicas y privadas.



Calle San Martín 2414 y Tungurahua
Celular: 099 9708508
Email: ra.katuska@gmail.com

Nombre Comercial:
RMA – Ríos & Asociados

Representante legal:
Ing. Katuska Ríos

Actividad de la empresa:
Outsourcing Contable y Tributario (Declaraciones – Formularios SR) / Auditoría Financiera y Tributaria / Capacitación en NIIF y NIA.



Portete 1321 y Pedro Moncayo
Teléfono: 04-2444531 /
04-2442023
Celular: 0995975359
Email: arodriguez@rodrivargas.com
www.rodrivargas.com

Nombre Comercial:
RODRIVARGAS S.A.

Razón social:
TRANSPORTE DE CARGA RODRIGUEZ & VARGAS RODRIVARGAS S.A.

Representante legal:
Ing. Auxiliadora Rodríguez

Actividad de la empresa:
Transporte de Carga Suelta dentro y fuera de la ciudad. Transporte de Contenedores dentro y fuera de la ciudad. Custodia Pasiva y/o armada. Rastreo Satelital. Cuadrilla.



Kennedy Norte mz 601 villa 3
Teléfono: 042-680632
Celular: 0999425414
Email: ventas@preloplast.com
www.preloplast.com

Nombre Comercial:
SEJURIS

Razón social:
SEJUR C.L.

Representante legal:
Francisco Ycaza Béjar

Actividad de la empresa:
Servicios jurídicos concebida con la idea de acercar la pericia y conocimiento de los abogados a sus clientes; somos proveedores de servicios y profesionales preparados, con la capacidad de trabajar en equipo para darle soluciones jurídico técnicas a los problemas cotidianos, corporativos y políticos.



Fco. de Orellana y Miguel H.
Alcívar. Edif. Las Cámaras
Teléfono: 04-5045125
Celular: 0988644570
juancarloscobos@demingsolutions.com
www.demingsolutions.com

Nombre Comercial:
DEMING SOLUTIONS

Razón social:
CONSULTORA DE NEGOCIOS DEMING SOLUTIONS SOLNEGDE S.A.

Representante legal:
Ing. Juan Carlos Cobos Reyes, MBA.

Actividad de la empresa:
Diagnóstico Empresarial, Optimización de Procesos, Elaboración del Plan Estratégico de la Empresa, Acompañamiento a Proyectos de Tecnología, Implementación de Sistemas de Gestión de Calidad y Seguridad Industrial, Capacitación y Programas In House.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL

COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

La Cámara de Comercio de Guayaquil, el gremio más antiguo del país, reconocido a nivel nacional e internacional, te presenta la Revista Comercio.

Revista gratuita para socios.

Mayor información y ventas:

✉ info@lacamara.org

☎ 2596100

*Suscríbete
por tan sólo*

\$ 2⁹⁹
cada una

\$ 29⁹⁹
al año

Precio aplica para no socios de la CCG



Todo tipo de **evento corporativo** realícelo en la **Cámara**

Contamos con **amplias salas** con **tecnología y logística** para sus reuniones de negocios, conferencias, entrevistas o cursos de formación.



Business Center
Alquiler de salas



Sala A

Capacidad: 6 personas

Ideal para:

- Reuniones
- Entrevistas



Sala B

Capacidad: 8 personas

Ideal para:

- Reuniones
- Entrevistas
- Focus Group
- Seminarios



Sala C

Capacidad: 14 personas

Ideal para:

- Reuniones
- Charlas
- Seminarios
- Focus Group



Auditorio

Capacidad: 60 personas

Ideal para:

- Charlas
- Conversatorios
- Conferencias
- Seminarios

Informes:

✉ info@lacamara.org

☎ (04) 2596100 ext.: 242 - 322



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL**