

COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

Septiembre 2017

Circulación: 5,000 ejemplares
Código ISSN 2528-7923



ECUADOR DEBE VOLVER A CRECER



Los diferenciales de
precios y la rentabilidad
del petróleo - **pág. 6**

Situación laboral del
Ecuador: ¿Quiénes son los
más afectados? - **pág. 18**

Especial Salud y Deportes:
Productividad
Estratégica - **pág. 24**

CRONOGRAMA 2017 - II SEMESTRE

	FECHA	TEMA	HORAS
SEPTIEMBRE	9	Taller de buenas prácticas de almacenamiento y clasificación de inventario	16
	15	Programa de Actualización en Importación y Exportación	48
	18	Taller de tablas dinámicas con Excel 2013	9
	19	Taller de técnicas y herramientas para las ventas	8
	21	Programa de Formación de Formadores	20
	25	Taller de finanzas para no financieros	15
	26	Taller de neuromarketing aplicado a ventas	8
	28	Taller de calidad en el servicio al cliente	8
OCTUBRE	2	Programa de Crédito y Cobranzas - III Edición	30
	2	Taller de gestión y control de presupuesto	15
	4	Taller de negociación y técnicas de ventas	8
	6	Programa de Formación de Community Managers	30
	16	Programa de Actualización Tributaria - VII Edición	24
	16	Programa de Alta Dirección	42
	23	Taller de Excel aplicado a Recursos Humanos	15
	23	Taller de Business Intelligence con Excel 2013	18
NOVIEMBRE	6	Taller del ABC de la contabilidad	20
	18	Taller de gestión de riesgos laborales	8
	20	Programa en Técnicas de Auditoría	24
	20	Taller de Intermedio y Avanzado de Excel 2013	24
	18	Taller de introducción a la economía para gerentes	16
DICIEMBRE	6	Taller de administración del tiempo	6
	12	Taller de Empowerment Empresarial: Aprendiendo a delegar	6

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA PARA

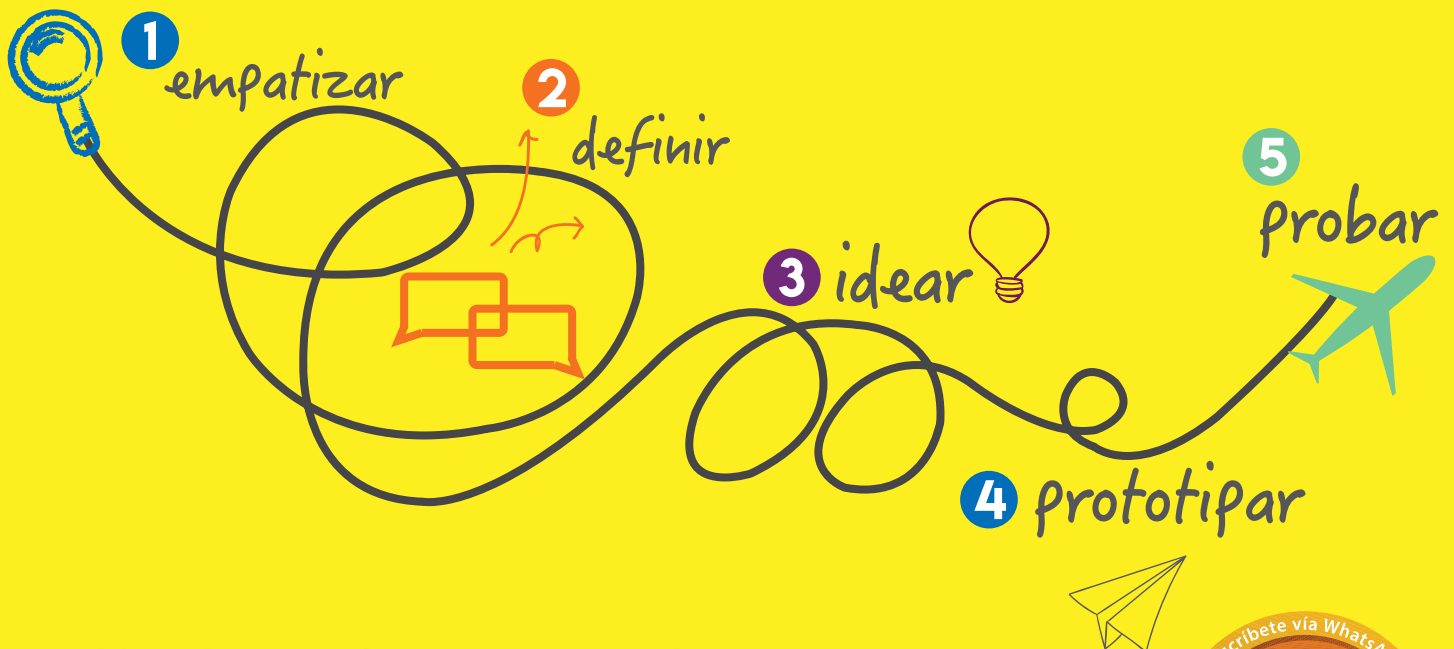
GERENTES

Con Pablo Lucio Paredes PH.D.

Viernes 17 / Sábado 18 de noviembre de 2017
08h00 a 17h30

DESIGN THINKING

PARA LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS



Una herramienta para mejorar la competitividad y aumentar la innovación en tu empresa.

Robert Wright Enz / **SPEAKER**

▪ CEO **tracklink**
TOMA EL CONTROL

Director de la CCG



3 OCTUBRE
DE 2017
09H00 A 12H00

LUGAR:
Auditorio 2p
Edif. Lás Cámaras.

INVERSIÓN:
Socios \$100+IVA
No Socios \$150+IVA

INSCRIPCIONES:
info@lacamara.org



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL**

Economía

- 6** Los diferenciales de precios y la rentabilidad del petróleo
- 10** Razones para contratar una valoración
- 12** Indicadores económicos



6



Actualidad

- 18** Situación laboral del Ecuador: ¿Quiénes son los más afectados?
- 22** El costo oculto de la regulación
- 26** Crédito agrícola, falacias y verdades



18

Especial Salud y Deportes

- 28** Productividad estratégica
- 30** El estrés laboral
- 32** El mundo fitness en Ecuador



30

Emprendedores

- 33** Dr. Carlos Robles Medranda, Director General del IECED



33

Actividades

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

COMERCIO

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

ISSN 2528-7923

SEPTIEMBRE 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

En agosto ocurrieron varios eventos importantes para el sector comercial y la economía. Por un lado, la Asamblea Nacional aprobó la proforma del Presupuesto General del Estado del año 2017 y el Presidente Lenín Moreno acordó transferir la operación del sistema de dinero electrónico al sector financiero privado, banca pública y entidades de la economía popular y solidaria.

Sin embargo, la proforma presupuestaria aprobada para los meses restantes del 2017 presenta resultados en números rojos. El déficit fiscal proyectado para cierre del año será de \$4.795 millones que representan cerca del 5% del Producto Interno Bruto (PIB) y hasta el 2020 se proyecta reducir el déficit para alcanzar apenas -1.1% del PIB.

Para el sector comercial y la economía esto tiene consecuencias importantes porque el financiamiento de déficit fiscal sólo puede venir de impuestos presentes o impuestos futuros. Por este motivo desde la Cámara de Comercio de Guayaquil hemos propuesto la fórmula el "2x1 fiscal". La propuesta es disminuir \$2 de gasto público por cada \$1 en reducción de impuestos. Así se incentiva la producción y se reactiva la economía.

El acuerdo para transferir la operación del sistema de dinero electrónico es una señal positiva de confianza. Esta medida aún debe concretarse mediante reformas legales definiendo costos y otros aspectos técnicos, pero consideramos que ha sido un paso en la dirección correcta para apuntalar la dolarización.

Este mes el Consejo Consultivo Productivo y Tributario debe entregar propuestas al Presidente de la República para definir cambios normativos para dinamizar la economía y reactivar el empleo adecuado. La Cámara de Comercio de Guayaquil ha participado en varias mesas de trabajo y ha transmitido las propuestas más relevantes de nuestros socios, entre ellas la eliminación del anticipo al impuesto a la renta, la derogación del impuesto a la plusvalía, la eliminación del impuesto a la salida de capitales y la implementación de la flexseguridad laboral. Estas también fueron sugerencias recurrentes y transversales realizadas por los representantes de los diferentes sectores que participaron.

Finalmente, extendiendo una invitación para que participe en los eventos que tenemos organizados para usted, así como para que nos visite o contacte por cualquier vía para conocer los servicios y beneficios que usted puede aprovechar para fortalecer su negocio.



Pablo Arosemena Marriott
Presidente



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 Carrillo
Xavier Salem Antón
Lenín Farahon Parra Zamora
Ricardo José Guzmán Santoro
Roberto Kury Pesántes
Ileana Miranda Dávila
Juan Xavier Sánchez Urquiza
Alex Eduardo Kalil Quevedo
Pedro Huerta Arce
Jorge Juan Fayad Samán

LOS DIFERENCIALES DE PRECIOS Y LA RENTABILIDAD DEL PETRÓLEO

Los resultados no prueban o desmienten que existan prácticas corruptas, o que los corruptos se hayan apoderado o no de puestos claves en la conducción de los negocios.



Por: Francisco X Swett

Durante el curso de mis investigaciones acerca del negocio de los hidrocarburos a lo largo de las cuatro décadas de la denominada Era Petrolera exploré el tema de los “diferenciales” a fin de arrancar, entre otras, conclusiones respecto de la bondad del negocio, y de la habilidad de los diferentes gobiernos y personeros en la comercialización de los crudos ecuatorianos.

El análisis lleva-

do a cabo es académicamente riguroso y sus conclusiones son objetivamente verificables. En el proceso he debido familiarizarme con el funcionamiento de los mercados (en este caso del petróleo), identificando el origen de cómo y porqué se originan los diferenciales de precios; he adoptado metodologías que permiten comparar los números, fueren estos absolutos o porcentajes, para poder arrancar conclusiones válidas.

Los resultados no prueban o desmienten que existan



prácticas corruptas, o que los corruptos se hayan apoderado o no de puestos claves en la conducción de los negocios. Dichos temas merecen y deben ser investigados en las instancias correspondientes.

I. Diferenciales, mercados y prácticas comerciales

¿Cuáles fueron los precios del petróleo ecuatoriano a lo largo del período?, y ¿cómo se alinean éstos con los precios del crudo referencial (el West Texas Intermediate)? Las cifras están consignadas en las estadísticas del Banco Central. Ahí se recogen los volúmenes y los ingresos mensuales por concepto de la venta de crudo, por lo que se puede derivar el número y precio de los barriles exportados.

En la metodología usada, los resultados del primer mes son acumulados con los del segundo mes, y así sucesivamente, por lo que, en cada punto calendario (mensual), la cifra reportada es la sumatoria de todos los meses anteriores (dividido para el número de observaciones periódicas). En el caso de los precios de WTI, éstos son establecidos diariamente, por lo que es necesario agregarlos en forma mensual, y luego derivar las cifras siguiendo la metodología del Central.

Los diferenciales se originan porque los crudos difieren en calidad, calidad que define el valor agregado de los combustibles originados en la refinación. Los crudos de menor densidad (definida, in-

versamente, por el grado API) y menor contenido de azufre y otros elementos son los que producen mayor cantidad de combustibles livianos (gasolina y jet fuel), cuyo valor de mercado es mayor que el de los combustibles pesados (bunker oil y diésel oil). Otro factor que cuenta en el diferencial es la localización del punto de origen y los de consumo. Los buques tanques petroleros han alcanzado tamaños descomunales, precisamente en el afán de lograr economías de escala para incrementar la eficiencia de costos y aumentar la competitividad.

Los mercados de los productos básicos se caracterizan por la falta de control de los productores. Todos, grandes y pequeños, son "price-takers" y existen ciclos de expansión en los precios, seguidos por fases de contracción. Hay mercados físicos, en los que se tranzan las compras y las ventas de los productos, pero los precios que rigen se determinan en los mercados financieros en los cuales los agentes de mercado (constituidos por fondos de cobertura, fondos financieros, y banca de inversión) toman posiciones largas (compra) o cortas (venta) en función de los "sentimientos" de los agentes, o los resultados de la aplicación creciente de algoritmos para determinar la dirección de los precios.

¿Cómo pueden los productores/vendedores defenderse en estas circunstancias? Las herramientas de defensa son las políticas de producción, el manejo del

riesgo, y la comercialización. La producción debe ser costo/eficiente en todas sus fases; el manejo del riesgo requiere la diversificación de clientes y mercados; y la comercialización debe caracterizarse por mirar el largo plazo al tiempo que tantea el mercado en todos sus momentos, por buscar y hallar los clientes idóneos, y construir relaciones duraderas basadas en la confianza mutua.

Finalmente, no es correcto afirmar que cualquier diferencial es evidencia de "negociado" o robo. La rentabilidad de cualquier negocio se la mide en función del valor presente del mismo, o la tasa interna de retorno. Lo que importa es establecer si existe o no una medida consistente de cuál es el diferencial típico, y de cómo, cuándo, y porqué se han producido diferencias significativas en el comportamiento de tales diferenciales.

II. La experiencia ecuatoriana

Las observaciones efectuadas entre 1986 y 2016 establecen que, a precios corrientes, los diferenciales fueron de \$4.37 por barril (\$5.28 a precios de 2007). Dependiendo de los precios usados, entre 1986 y 2006, el valor absoluto de los diferenciales entre los crudos ecuatorianos y el WTI fue de \$13,400 o \$16,200 millones.

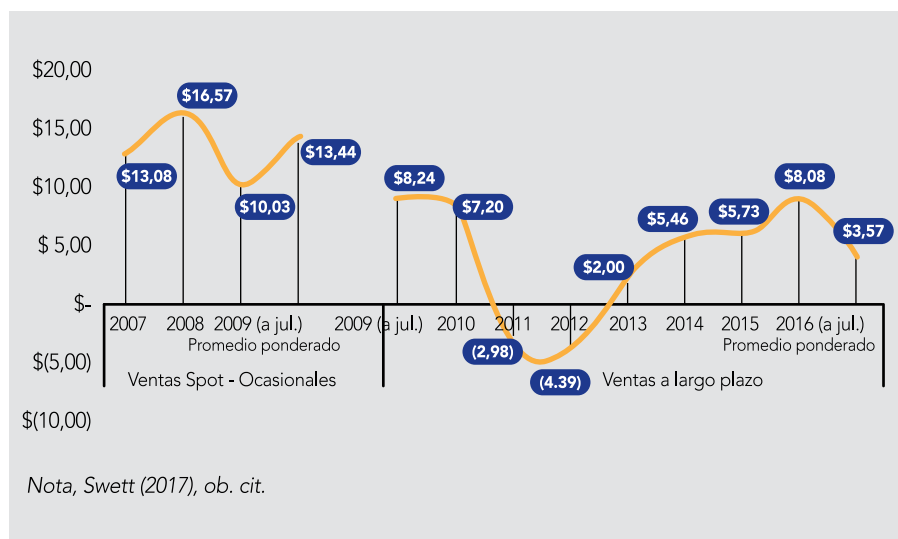
No existe correlación perfecta entre los ciclos de los precios del petróleo y los diferenciales. Hay períodos de mercados recesivos (1986 a 1992) en los cuales los diferenciales por barril (mas no en



Diferenciales históricos de los precios del crudo ecuatoriano vs WTI

Periodos Calendario	Valor de los diferenciales			Diferencial por barril	
	Precios corrientes	Precios de 2007		Precios corrientes	Precios de 2007
1986 - 1988	\$ 849.441	\$ 1.708.571		\$ 4.57	\$ 9.20
1989 - 1992	\$ 1.226.997	\$ 2.409.424		\$ 4.62	\$ 9.07
1993 - 1996	\$ 1.291.847	\$ 1.994.755		\$ 3.74	\$ 5.78
1997 - 1998	\$ 757.995	\$ 1.041.002		\$ 4.29	\$ 5.89
1999 - 2002	\$ 983.882	\$ 1.691.891		\$ 3.97	\$ 6.83
2003 - 2006	\$ 2.409.771	\$ 2.776.662		\$ 4.75	\$ 5.50
2007 - 2016	\$ 5.907.211	\$ 4.592.319		\$ 4.35	\$ 3.38
TOTAL	\$ 13.427.144	\$ 16.214.623	Promedio	\$ 4.37	\$ 5.28

Nota – Francisco X. Swett, *El Negocio del Petróleo y la Economía de la Revolución Ciudadana*, (2017) ob. cit.



valores absolutos) son mayores. Los mercados de la década de los noventa fueron (salvo un corto episodio en 1992) de precios bajos, alcanzando sus niveles más bajos en 1997–1998. Paradójicamente, los diferenciales de precios tendieron al alza a partir de 2003 y tuvieron los comportamientos más marcados en cuanto a diferencias durante el gobierno de RC.

Hay dos etapas claramente marcadas en materia de diferenciales de precios.

Entre 2007 y el primer semestre de 2009, los diferenciales tienen un promedio ponderado de \$13.44. Entre el segundo semestre de 2009 y fin de 2016, el diferencial ponderado es de \$3.57. La primera etapa es la de las ventas directas a PDVSA y ANCAP. La segunda es la de los contratos de largo plazo, comúnmente conocidos como los contratos con China (y posteriormente Tailandia) los que, en-

tre 2014 y 2016, coparon prácticamente toda la producción de Petroecuador.

Hay varias conclusiones que se desprenden de estos resultados, todas las cuales están claramente establecidas en Swett (2017).

1. El mayor diferencial en la serie de 30 años ocurre en 2008, año que, hasta la fecha fue el de los precios más altos en las series históricas. Las ventas directas a refinerías, anunciadas como la forma idónea de vender el petróleo ecuatoriano, para evitar a los intermediarios, fueron terriblemente onerosas para el país y deben ser objeto de investigación.
2. En los años 2011 y 2012 se dieron los únicos diferenciales negativos (esto es "positivos" para Ecuador) y el crudo ecuatoriano se cotizó por encima

del referente WTI. Posteriormente, tales diferenciales tendieron a "normalizarse", más aún cuando hacia finales de 2015 se aplicó una nueva fórmula para el cálculo de los precios del crudo ecuatoriano (ASCI).

3. No existe una correlación perfecta entre las ventas a China y la reducción de los diferenciales en 2011 y 2012, pues el período coincide, precisamente, con la terminación de los primeros contratos bajo la modalidad de largo plazo. Una explicación plausible es que la empresa estatal adoptó las "mejores prácticas" comerciales como consecuencia del cambio de modelo de comercialización, y sentó toda su estrategia comercial sobre tales bases.
4. Si bien los diferenciales son normas de mercado, el objetivo de Petroecuador debe ser, en forma permanente, el de obtener los menores diferenciales posibles. El costo de los diferenciales de la etapa inicial es tan alto que, de haberse éstos mantenido durante todo el gobierno de RC, el país hubiera dejado de percibir en exceso de \$13,000 millones en ingresos petroleros. 🇪🇨

Fuente: 1. Francisco X Swett, *Los Negocios Petroleros y la Economía de la Revolución Ciudadana*, UEES, 2017



TODO TIPO DE EVENTO **CORPORATIVO** REALÍCELO EN **LA CÁMARA**



**BUSINESS
CENTER**
ALQUILER DE SALAS



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL**



AUDITORIO

Capacidad: 60 personas

● Ideal para:

- Charlas
- Conversatorios
- Conferencias
- Seminarios



SALA C

Capacidad: 14 personas

● Ideal para:

- Reuniones
- Charlas
- Seminarios
- Focus Group



SALA B

Capacidad: 8 personas

● Ideal para:

- Reuniones
- Entrevistas
- Focus Group
- Seminarios



SALA A

Capacidad: 6 personas

● Ideal para:

- Reuniones
- Entrevistas

Además...



COWORKING



CAFETERÍA

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



/camaradecomerciodeguayaquil



@lacamaragye



@lacamaragye



www.lacamara.org



Camara de Comercio de Guayaquil

Más Información:

info@lacamara.org

PBX: (04) 2596100 EXT: 322

RAZONES PARA CONTRATAR UNA VALORACIÓN

Conocer la razón de la contratación del servicio permitirá al valorador brindar un mejor servicio a su cliente, por cuanto existen criterios cualitativos de valoración que por ende son más subjetivos.



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

Quiero antes que nada resaltar una palabra en el título de este artículo, la palabra 'contratar'. En efecto una valoración de empresa no es realizada por la empresa, es contratada por la empresa a una persona -natural o jurídica- especializada en temas de valoración de empresa, dado que esta práctica es en sí misma una especialidad dentro del área del conocimiento en gestión empresarial llamada Finanzas Corporativas, de la misma forma como se contrata a un auditor o una firma de auditoría externa para la emisión de estados financieros auditados. El o los profesionales dedicados a la valoración de empresas deben conocer de entrada dos aspectos importantes del negocio a valorar. El primer aspecto es referente al entendimiento del negocio del cliente, es decir a qué se dedica normalmente, también conocido como el 'giro ordinario del negocio'. El segundo aspecto a conocer es la razón en sí misma de la valoración, es decir averiguar el por qué (o para qué) de la valoración.

Conocer la razón de la contratación del servicio permitirá al valorador brindar un mejor servicio a su cliente, por cuanto existen criterios cualitativos de valoración que por ende son más subjetivos. Por ejemplo, no es lo mismo valorar una empresa para un seguimiento de control de negocio que para venderla, puesto que el valor de venta bien podría estar muy por encima del rango mayor de valoración para efectos de gestión.

Por ello, a continuación expongo las razones más comunes para efectuar una valoración de empresa, sin un orden específico o de importancia.

1. Venta de la empresa

Pareciera el caso más típico, aunque en mi experiencia puedo decir que no es la razón más común. Lo cierto es que, en el universo de empresas existentes, mayormente las pymes y algunas medianas contratan este servicio únicamente cuando se piensa en vender. El resto de medianas y una buena parte de las grandes contratan el servicio para un seguimiento de gestión y/o control interno. Se debe tener presente que este servicio tiene un precio considerable en la mayoría de ocasiones, por eso no todas las empresas se dan el 'lujo' de contratar una valoración cada cierto tiempo.

2. Fusiones y Adquisiciones

El caso contrario de la venta es la compra. La globalización ha contribuido mucho al desarrollo de fusiones y adquisiciones de empresas. Lo cierto es que, en una fusión, las empresas fusionadas desaparecen y aparece una nueva empresa más grande, cuyo valor de mercado debería ser mayor a la suma del valor individual de cada compañía, previa a la fusión. En una absorción, una empresa absorbe a la otra, desapareciendo la absorbida. El valor de la absorbente luego de la absorción debería ser mayor a la suma individual de cada compañía, previa a la absorción.

3. Seguimiento de gestión y/o control interno

Como mencioné, las empresas que cuentan con mayores presupuestos (normalmente las medianas a grandes) tienen los recursos para contratar una valoración por lo menos una vez al año. Normalmente estas empresas también tienen buenos sistemas de control interno, contabilidad, gobierno corporativo e incluso han adoptado alguna norma de gestión de calidad (en la mayoría de los casos, alguna ISO). Así que la valoración de empresa pasa a ser un eslabón más dentro de la cultura de calidad y control en estas empresas.

4. Aplicación de normas contables

Un aspecto relacionado con el anterior es que las empresas con mayores controles tienen una mejor Contabilidad y

la valoración les sirve para la aplicación de ciertas normas contables. Por ejemplo, la NIC 36 (Deterioro del Valor de los Activos) indica que cada año se debería evaluar la existencia de indicios de deterioro para todos los activos de la empresa, incluyendo activos intangibles, unidades generadoras de efectivo y plusvalía mercantil o Goodwill derivadas de combinaciones de negocios. Evaluar este deterioro demandará, en su momento, la contratación de la valoración y, si el valor en libros está por encima del rango de valoración, entonces seguramente existirá un deterioro de valor.

5. Gobierno Corporativo

Siempre he dicho que el tener un programa de Buen Gobierno Corporativo (BGC) es el primer paso que debe dar todo emprendedor que quiere ser empresario, o también toda pyme que aspira a ser una corporación algún día. En empresas con BGC este hecho se puede apreciar en los conocidos 'Informes de la Gerencia' o 'Informes de Comisario' donde el gerente general o el Comisario deciden adjuntar un informe de valoración a sus informes presentados al directorio o a la junta de socios o accionistas. Para un accionista, no hay nada mejor que el ver cómo va aumentando el valor de su participación en la empresa.

6. Toma de decisiones estratégicas / Alineación de objetivos

Es muy conocido de las medianas y grandes empresas, los problemas que pueden surgir debido a los conflictos de intereses entre los accionistas y los administradores (entiéndase empleados de medio a alto rango), algo que en Economía se conoce como 'Teoría de Agencia'. Para ello, una valoración permitirá establecer como objetivo general el incremento del valor de la empresa, lo cual también se puede establecer por cada periodo mediante métodos de valoración como el EVA. Finalmente, se puede establecer bonos de recompensa o de remuneración variable para los administradores en función al EVA generado por año.

"Una valoración permitirá establecer como objetivo general el incremento del valor de la empresa, lo cual también se puede establecer por cada periodo mediante métodos de valoración."

7. Entrada / Salida de socios o accionistas

Salidas de socios o accionistas pueden darse por motivos varios, sean éstos buenos o malos para la empresa. Algo similar ocurre con la entrada de nuevos socios, los que comúnmente son anteriores administradores (empleados) que tienen ahora los medios para invertir. Sea como fuere, antes la entrada o salida era algo que se resolvía de forma empírica. Ahora, hasta las pymes han tomado conciencia del valor de las acciones y participaciones, con lo cual la entrada o salida del capital se hace a valores de mercado y no 'al ojímetro'.

8. Reparto de herencias

Esto ocurre normalmente en empresas familiares. Más de uno dirá que en este caso bastará con repartir el capital social en partes iguales para todos los herederos, y listo. Bueno, esa es una verdad a medias. En realidad hay que considerar otros factores como: qué ocurre si alguno de los hijos es administrador mientras que el resto es solo accionista; o cómo se reparte si existen varias empresas que forman parte de un grupo. Los escenarios son múltiples y distintos, y por ello un informe de valoración puede ayudar a un reparto más justo.

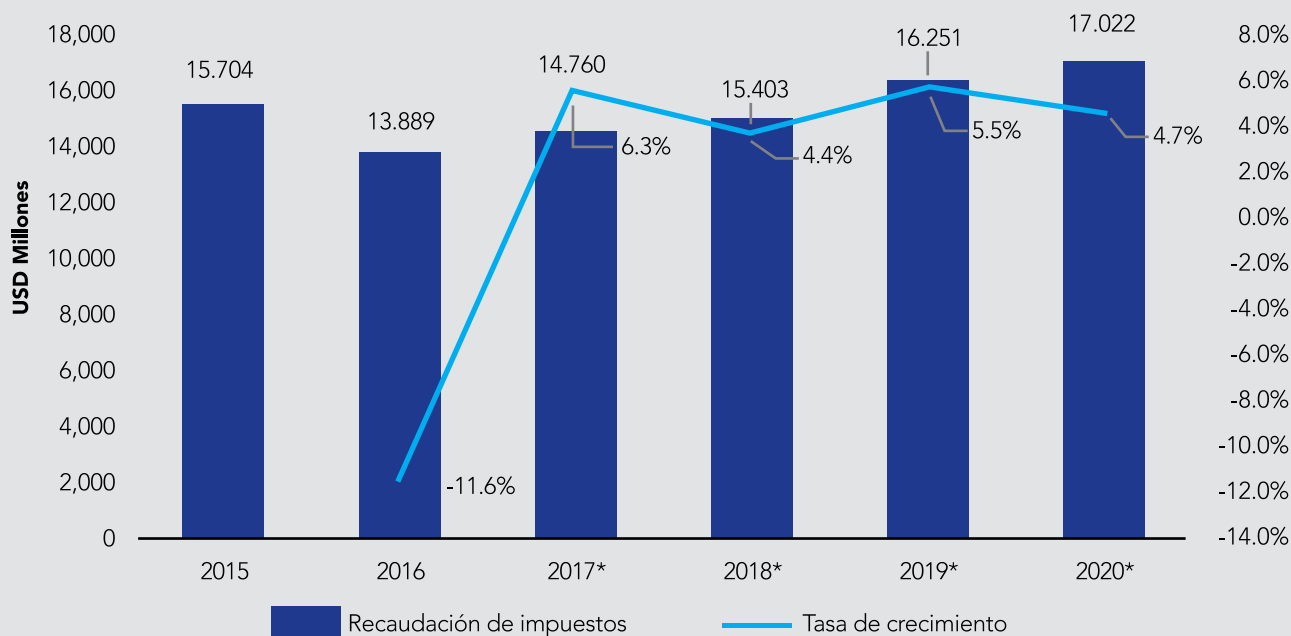
9. Litigios, arbitrajes, etc.

Muy similar al caso anterior, pero con el punto negativo de existir un problema legal de por medio. Lo más común en este caso es el reparto del patrimonio de la empresa debido a un divorcio, con lo cual se debe calcular la porción correspondiente a cada cónyuge. Esto básicamente constituye un peritaje más, como otros que existen en el campo judicial.

10. Simple curiosidad

Dicen que el principal motivo es aquel que no se dice, así que cuando un cliente diga que la valoración se contrata por simple curiosidad, es porque seguramente su motivo principal es alguno de los nueve anteriores, pero no lo quiere decir. En todo caso, aquí no se aplica ese dicho que dice que "la curiosidad mató al gato".

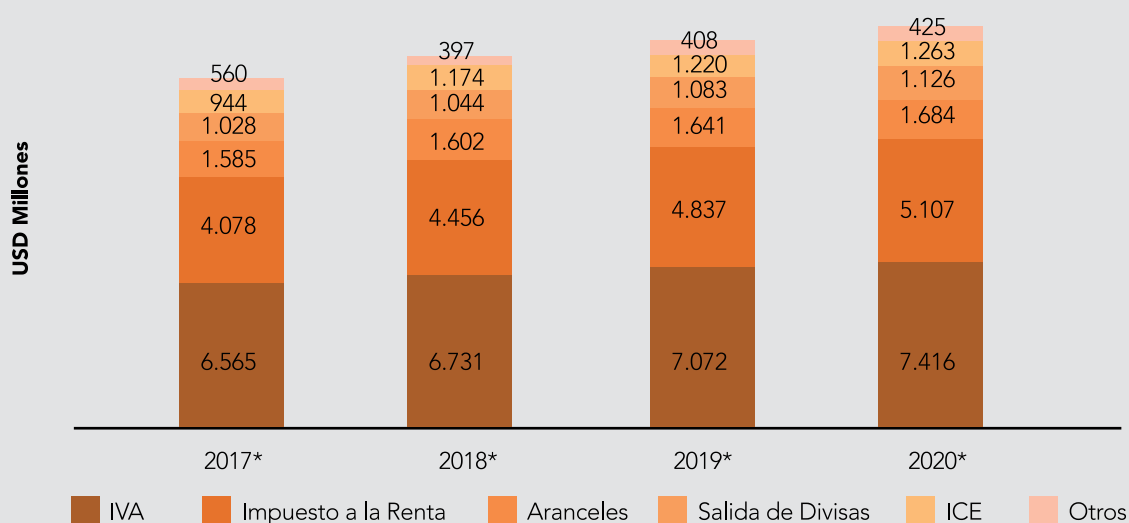
Recaudación de impuestos. Histórico y proyectado



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas. Planificación Presupuestaria Cuatrianual 2017 - 2020

La Planificación Presupuestaria Cuatrianual pronostica para la recaudación de impuestos, del 2017 al 2020, un crecimiento del 5% en promedio.

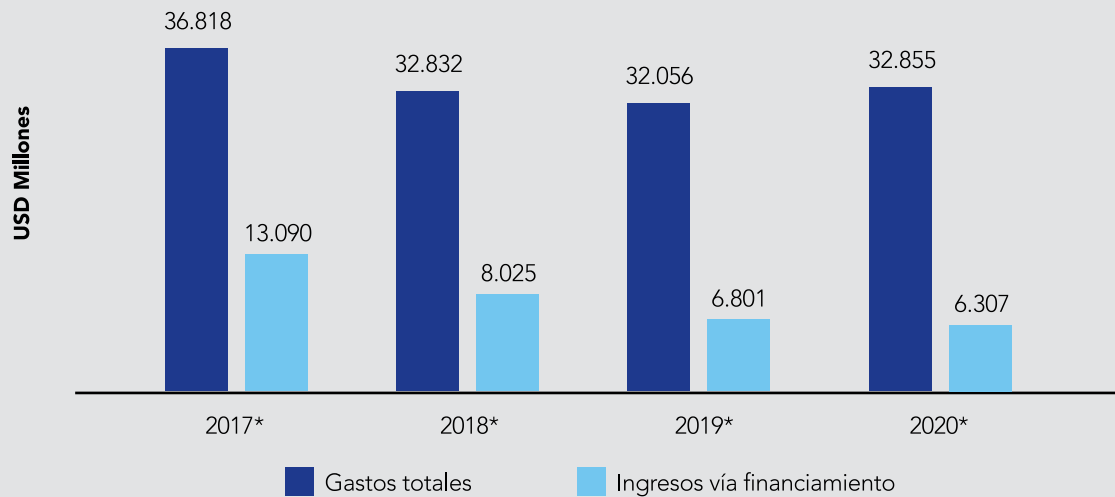
Recaudación tributaria planificada por tipo de impuesto



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas. Planificación Presupuestaria Cuatrianual 2017 - 2020.

Los principales impuestos que contribuyen a la recaudación son: el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a la Renta (IR), y los aranceles.

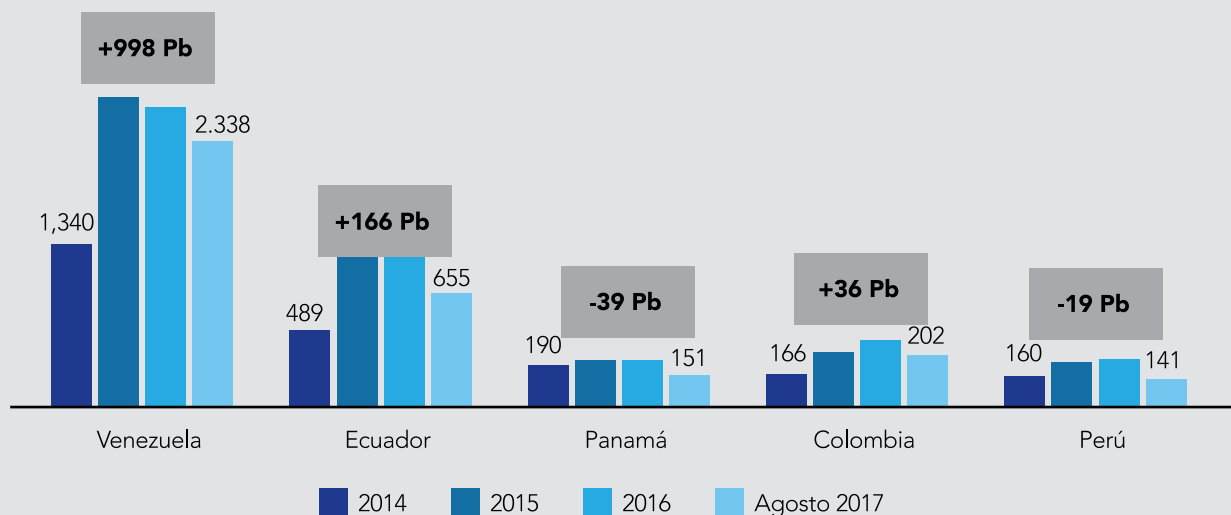
Proyección de gastos totales vs. ingresos vía financiamiento



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas. Planificación Presupuestaria Cuatrianual 2017 - 2020.

Los montos de financiamiento presupuestado según la Planificación Presupuestaria Cuatrianual 2017 – 2020, superan el 6% del Producto Interno Bruto en cada año.

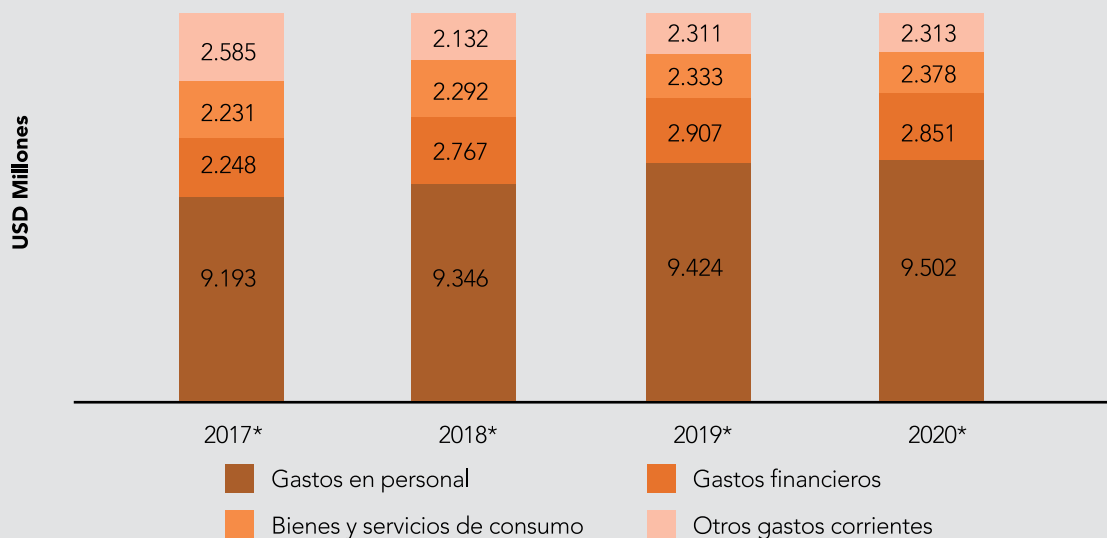
Riesgo País (EMBI+)



Fuente: Emerging Market Bond Index (EMBI+), elaborado por JP Morgan.
Recuperado de: <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/>

Entre el 2014 y agosto de 2017, el riesgo país de Ecuador se ha incrementado en 166 puntos básicos (pb). Países vecinos como Panamá, Colombia y Perú; presentan niveles mucho más bajos.

Proyección de gastos permanentes



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas. Planificación Presupuestaria Cuatrianual 2017 - 2020.

Los gastos en personal (sueldos y salarios) se incrementan, en promedio, 100 millones anuales hasta el 2020.

Gastos del Gobierno realizados a través de Compras Públicas



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas. Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP).

El Boletín Mensual de Compras Públicas, indica que no toda la Ejecución Presupuestaria está registrada en el sistema de Compras Públicas.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL

CONTACTA



COMPARTE



**CCG SPEED
NETWORKING**
8VA. EDICIÓN

GANA



**28 SEPTIEMBRE
18H00**

**UNA OPORTUNIDAD PARA GENERAR
NUEVOS CONTACTOS, PROMOVER
TU EMPRESA Y VENDER MÁS**

LUGAR:

Auditorio 2p
Edif. Las Cámaras, piso 2.

INVERSIÓN:

Socios \$10+IVA
No Socios \$50+IVA

INFORMES Y REGISTROS

Telf: 042- 596100
Correo: info@lacamara.org



[/camaradecomerciodeguayaquil](https://www.facebook.com/camaradecomerciodeguayaquil)



[@lacamaraqye](https://twitter.com/lacamaraqye)



[@lacamaraqye](https://www.instagram.com/lacamaraqye)



www.lacamara.org

ECUADOR PUEDE PROGRESAR

Los ataques hacia la generación de riqueza tienen un argumento estrella: la desigualdad entre ricos y pobres. La realidad es que todas las sociedades son desiguales, incluso aquellas donde los políticos en el poder han prometido el paraíso en la tierra.



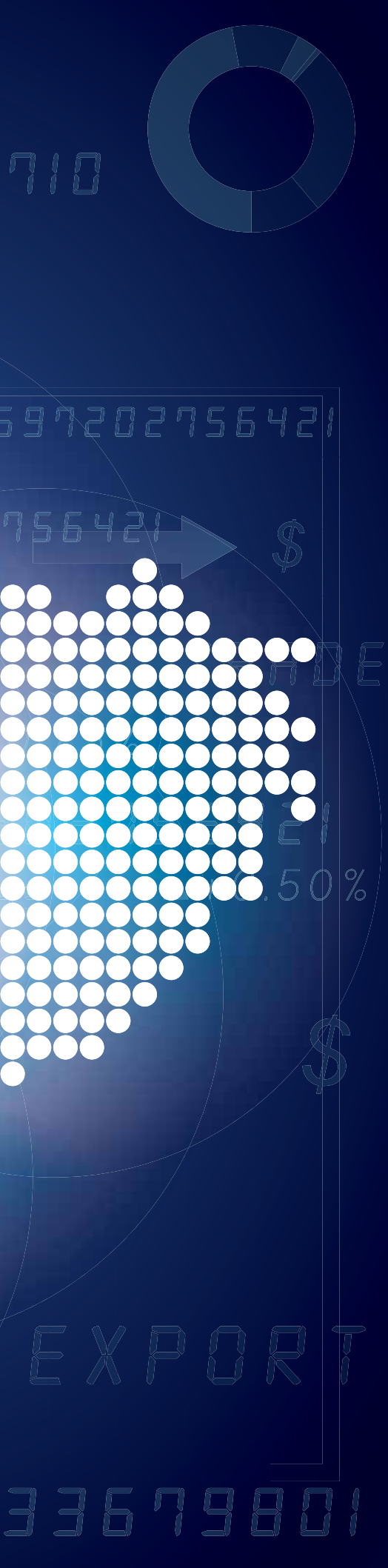
Por: Ing. Gustavo Izurieta Chacón

Asociado al Instituto Ecuatoriano de Economía Política

Es relevante que la opinión pública en el Ecuador empiece a comprender la diferencia entre un sistema de capitalismo de libre mercado y uno mercantilista (también podemos denominarlo capitalismo de estado, socialismo empresarial, estatismo para ricos, rentismo o corporativismo). Esto reduciría notablemente una serie de ataques infundados desde diversos sectores políticos e intelectuales hacia la actividad empresarial y el dinamismo que esta genera.

Los empresarios de verdad, quienes hacen dinero en mercados abiertos y competitivos, tienen más que merecida su riqueza bien habida. No se podría decir lo mismo de aquellos empresarios mercantilistas (también conocidos como empresaurios) que basan sus ganancias en toda clase de privilegios estatales. En realidad, ellos no merecen la menor admiración.





Por lo general, los ataques hacia la generación de riqueza tienen un argumento estrella: la desigualdad entre ricos y pobres. La realidad es que todas las sociedades son desiguales, incluso aquellas donde los políticos en el poder han prometido el paraíso en la tierra. Aquí cabe hacer una importante aclaración. Lo que realmente importa es la fuente de aquella desigualdad.

Entonces, es válido cuestionarse: ¿Acaso los ricos prosperan por que se han dedicado a establecer relaciones de clientelismo político? O por el contrario, ¿Prosperan en base a resolver las necesidades de sus consumidores en un ambiente competitivo? ¿Está la sociedad ecuatoriana lo suficientemente abierta al talento y a las nuevas ideas? ¿Se está impulsando en nuestro país la movilidad social?

Que la desigualdad sea un aspecto positivo o negativo depende en gran medida de generar respuestas claras y contundentes a estas preguntas. Desde luego, enfocaría de manera más productiva el debate sobre este tema. Básicamente, existen dos formas en las cuales las empresas y la inversión pueden ganar dinero de manera legal.

La primera forma es produciendo bienes y servicios que la gente desee, capaces de solucionar problemas concretos. Asimismo, invirtiendo capital en proyectos exitosos que propicien el crecimiento económico, la generación de empleo, a la vez que aumentan el nivel de vida y contribuyen a generar desarrollo en las comunidades donde operan.

Esto es lo que individuos como Jeff Bezos o Amancio Ortega han logrado y su inmensa riqueza no es más que el premio a su esfuerzo y a su visión empresarial. Necesitamos con urgencia que el Ecuador sea capaz de impulsar (y atraer) a empresarios como estos, además de darles los incentivos necesarios para que puedan sobresalir. La mayoría de los comerciantes y emprendedores ecuatorianos encajan en esta categoría.

La segunda forma en la que las empresas y la inversión privada pueden ganar dinero es consiguiendo que el gobierno (local o nacional) amañe el mercado a su favor, levantando barreras a potenciales nuevos competidores, otorgándoles crédito barato o traficando influencias que les aseguren lucrativos con-

tratos y otras concesiones. Desde luego, estas ganancias no son el resultado de la creación de valor. Más que contribuir al crecimiento económico, esto constituye una captura de rentas estatales.

Se debe recordar que la historia política y económica del Ecuador está plagada de ejemplos de este tipo. Podría decidirse que en gran medida el subdesarrollo de nuestro país radica en la carencia de relaciones basadas en el libre intercambio y en la confianza, dando lugar a que se pondere la cercanía con políticos y funcionarios de turno.

Esto explica que a lo largo de nuestra historia (especialmente durante los últimos años) hemos sido testigos de las inmensas fortunas acumuladas por los amigos y allegados del poder político. Así como también de abogados, lobbistas, contratistas y toda clase de individuos que obtienen ingresos en base a sus relaciones políticas.

Satanizar la riqueza o promover la envidia y el resentimiento no son de ninguna manera soluciones sostenibles. Lo que sí es viable pasa por promover la competencia, derribar las barreras de entrada, desatar la libertad de elección del consumidor y eliminar políticas proteccionistas para asegurarnos que si un empresario o un inversionista van a ganar dinero, esto sea la consecuencia de servir a sus clientes, descubrir nuevas oportunidades o de invertir capital con eficiencia.

Si los ecuatorianos queremos progresar en serio, es necesario que empecemos a rechazar al mercantilismo y a su vez, abracemos una economía dinámica, abierta, competitiva e integrada al mundo. 🌐

Referencias:

1. Milei, Javier. "Empresucios, empresaurios, la falacia proteccionista y el libre comercio". *El Cronista*. 10 de Marzo de 2017.
2. Rallo, Juan Ramón. "El libre mercado, contra las élites y las plebes extractivas". *El Confidencial*. 14 de Junio de 2017.
3. Góes, Carlos. "La desigualdad global ha estado cayendo y los pobres nunca han sido más ricos". *Cato Institute*. 12 de Febrero de 2015.
4. Brandt, Richard. "Un click: Jeff Bezos y el auge de amazon.com". ISBN: 9788498751789
5. Martínez, David. "Zara: Visión y estrategia de Amancio Ortega". ISBN: 9788416029839
6. Cabieses, Guillermo. "Stigler y la regulación". *Cato Institute*. 10 de Abril de 2013.
7. "¿Caen los operadores de Odebrecht?". *Plan V*. 5 de Junio del 2017.

SITUACIÓN LABORAL DEL ECUADOR: ¿Quiénes son los más afectados?

Según la última Encuesta de Empleo Desempleo y Subempleo del INEC a junio 2017, al parecer el deterioro del empleo adecuado y del subempleo se ha ralentizado, pasando de 3'112.953 en marzo a 3'267.363 personas en junio.



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

En los últimos trimestres mucho se ha hablado sobre la situación laboral y cómo el gobierno compara el desempleo con otros países de América Latina, concluyendo que el nuestro es uno de los más bajos, sin embargo, este indicador ha perdido sentido dada la coyuntura que atraviesa la economía del Ecuador.

Comienzo este artículo con las defini-

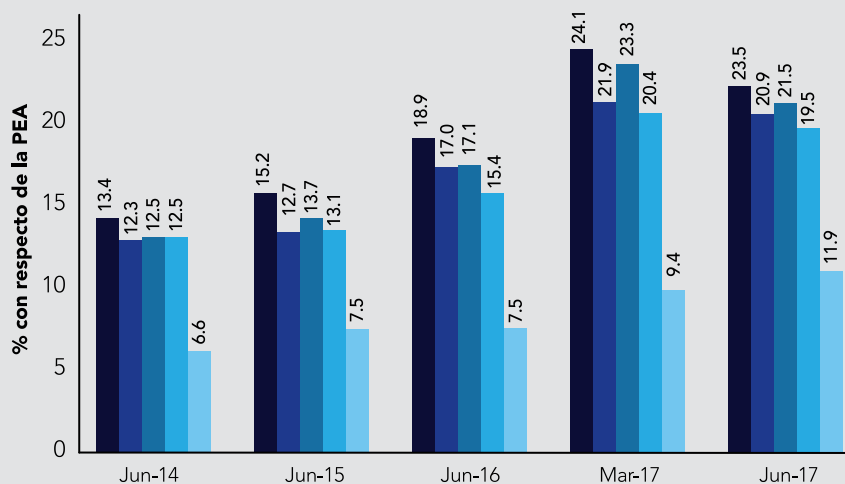
ciones de los indicadores que utilizaré, para que, quienes no estén familiarizados con los conceptos, puedan comprender la gravedad del asunto rápidamente: Actualmente existen dos categorías para la Población Económicamente Activa (PEA): empleo y desempleo. En la primera, dos son de mayor importancia: empleo adecuado y subempleo. En cuanto al empleo adecuado, son aquellas



personas que trabajan 40 horas o más; también quienes perciben un salario superior o igual al mínimo y que trabajan menos de 40 horas y no están dispuestos a trabajar horas adicionales.

Mientras que en el subempleo nos encontramos con dos tipos: personas que trabajaron menos de 40 horas a la semana, independientemente del salario, pero que desean trabajar más (por

Subempleo como % de la PEA por rango de edades y por número de personas

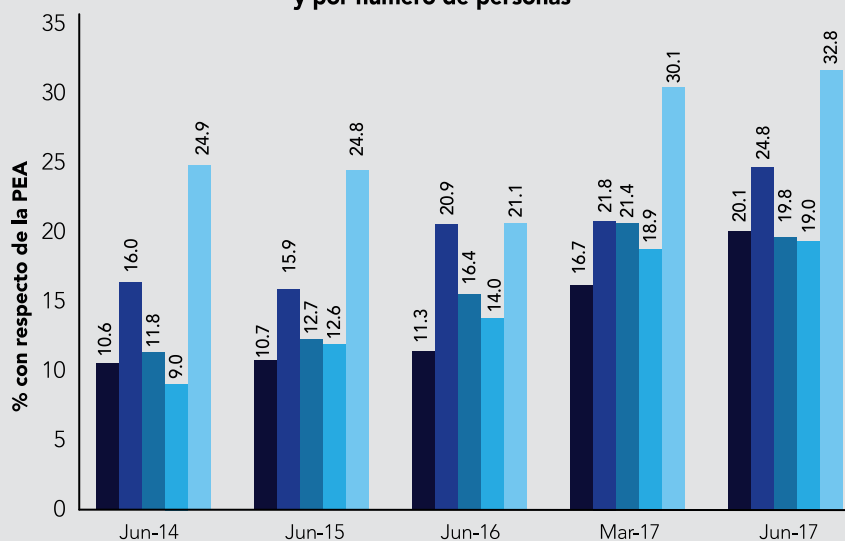


Número de personas en subempleo por rango de edades

	Jun-14	Jun-15	Jun-16	Mar-17	Jun-17
Entre 15 y 24 años	155.482	193.266	251.733	333.819	323.852
Entre 25 y 34 años	220.499	247.603	339.842	434.601	417.351
Entre 35 y 44 años	197.933	231.733	304.230	435.881	404.732
Entre 45 y 64 años	249.534	273.319	346.157	472.671	458.009
65 años y más	28.492	31.864	35.715	49.057	64.634

Fuente: INEC

Subempleo como % de la PEA por autodefinición étnica y por número de personas



Número de personas en subempleo por autodefinición étnica

	Jun-14	Jun-15	Jun-16	Mar-17	Jun-17
Indígena	52.350	64.715	74.351	122.877	132.761
Afro ecuatoriano	41.749	42.959	67.342	72.674	73.537
Mestizo/a	689.652	776.478	1.052.362	1.389.998	1.332.379
Blanco	11.661	16.022	14.714	22.329	26.756
Montubio	56.219	77.514	68.947	117.986	102.479

Fuente: INEC

insuficiencia de tiempo de trabajo), por otro lado, personas que trabajaron 40 horas o más, pero perciben ingresos inferiores al mínimo (por insuficiencia de ingresos). Esta categoría de la PEA es la más afectada.

Según la última Encuesta de Empleo Desempleo y Subempleo del INEC (ENEMDU) a junio 2017, al parecer el deterioro del empleo adecuado y del subempleo se ha ralentizado, pasando de 3'112.953 en marzo a 3'267.363

personas en junio, para lo primero, mientras que el subempleo pasó de 1'726.030 a 1'668.557 personas. Sin dudas es un alivio para la economía y para las familias, sin embargo, las cifras agregadas pueden esconder otras realidades.

Hablemos del subempleo: en junio 2014, 851.939 personas estuvieron en esta situación mientras que en junio 2017, 1'668.577; en 3 años el número de personas en el subempleo se duplicó en términos nacionales. Sucede lo mismo

si separamos el subempleo en urbano pasando de 510.987 a 1'039.886 y rural de 340.952 a 628.691 personas de junio 2014 a junio 2017, lo que refleja un fuerte deterioro en la situación laboral del Ecuador.

En cuanto al empleo adecuado, en los últimos 3 años se destruyeron 133.793 plazas de trabajo, es decir, el 49% de la PEA en junio 2014 se encontraba en empleo adecuado, mientras que en junio 2017 el 40%.

La excelencia es nu



Mejor Banco de Ecuador 2017



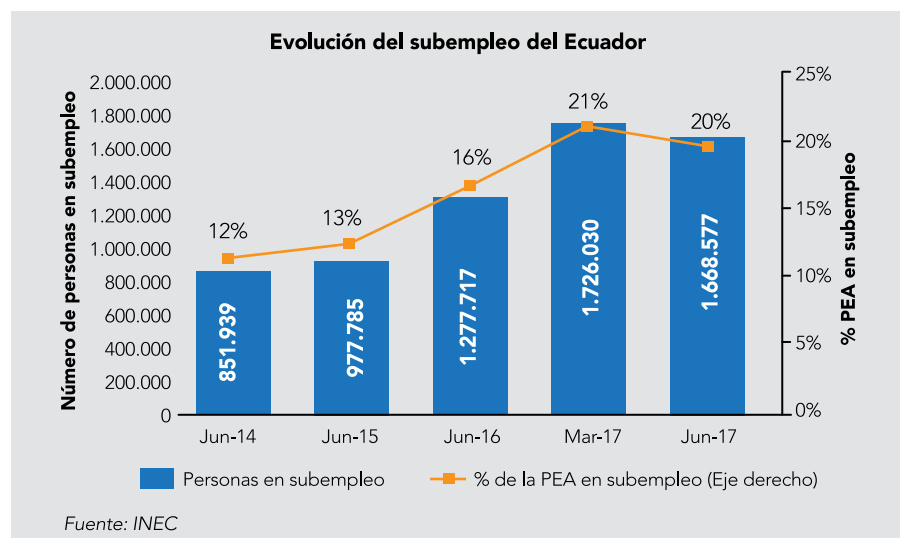
Mejor Banco Comercial de Ecuador 2017



El Banco con mejor Gobierno Corporativo de Ecuador 2017



Mejor Innovación en Banca Minorista del Ecuador 2017



Pero, ¿quiénes son los más afectados? Si analizamos el subempleo por rango de edades, jóvenes entre 15 y 24 años y las personas de más de 65 años son las más afectadas: los primeros fueron 155.482 a junio 2014, mientras que 323.852 personas a junio 2017, es decir, pasaron 13,4% de la PEA de ese rango al 23,5%. Asimismo, las personas de 65 años o más fueron 28.492 a 64.634, es decir, pasaron del 6,6% de la PEA de ese rango a 11,9%. Evidentemente existe un grave problema de inserción laboral para los jóvenes y para las personas mayores de 65 que podría presionar a la economía tanto por el lado de la producción como por el sistema de pensiones.

Mientras que las personas más afec-

tadas según su autodefinición étnica, son los indígenas y blancos, donde a junio 2014 fueron 52.350 y 11.661, mientras que a junio 2017 fueron 132.761 y 26.726 personas respectivamente.

La situación tampoco es alentadora en cuanto a la generación empleo de calidad. Se han destruido 96.577 plazas de trabajo para los rangos de edad entre 15-24 años de junio 2014 a junio 2017, mientras que para el rango 25 y 34 años se han destruido 97.928 plazas de trabajo

adecuado y subempleo, 4 son mestizos, 1 es indígena y el resto en otras.

Si bien es cierto, existen indicadores como los depósitos, créditos, exportaciones que en términos generales se han recuperado respecto el año anterior, no se puede hablar sobre una recuperación plena o sostenible cuando la situación laboral ha atravesado por lo que podría ser el peor desempeño desde que las cifras son comparables. De hecho es muy probable que estos indicadores no mejoren

ejemplo, respondieron mayormente al precio del petróleo, y porque parte de la recuperación económica responde al gasto público.

Estamos ante un problema estructural que puede dilatarse si el gobierno entrante no toma medidas económicas que permitan romper con la tendencia del deterioro del empleo adecuado y del subempleo, a través de políticas que permitan la creación de empleos de calidad: incentivos tributarios a quienes in-

estro compromiso

THE
EUROPEAN
Global Banking & Finance
Awards 2017

Produbanco
Bank of the Year
Ecuador

Mejor Banco del año 2017

Produbanco
Grupo Promerica



para el mismo periodo de comparación. Por otro lado, según la autodefinición étnica, los indígenas son los más afectados, perdiendo 10.908 plazas de trabajo, pasando del 24,8% de la PEA en esa autodefinición a junio 2014 a 16,9% para junio 2017.

El gobierno poco o nada ha hecho para detener este fuerte deterioro de la situación laboral. Actualmente y con estos indicadores, se podría decir que 6 de cada 10 ecuatorianos no tienen empleo adecuado; 5 de cada 6 están en subempleo u otro empleo no pleno; de los que están en subempleo el 44% está en edad entre 15-34 años y el resto en mayores de 34, mientras que por autodefinición étnica, de cada 6 personas en empleo no

Actualmente y con
estos indicadores,
se podría decir que
6 de cada 10 ecua-
torianos no tienen
empleo adecuado;
5 de cada 6 están
en subempleo u otro
empleo no pleno.

rápida-mente en el corto plazo, pues la recuperación de las exportaciones, por

corporen a jóvenes entre 15-24 años por contrato mínimo un año; contratación por horas según el estado de la economía o por plazos definidos, y sobre todo, mantener las reglas claras en cuanto a los impuestos para que los empresarios puedan planificar a mediano plazo y se dinamice el comercio.

Finalmente, tenemos una tasa de desempleo del 4,5% inferior a países como Colombia, Uruguay, etc., sin embargo, decir que de cada 10 ecuatorianos 6 no tienen empleo de calidad, es preocupante, pues sugiere que la informalidad en la economía ecuatoriana es una enfermedad que no ha sido tratada y que es muy difícil de medir en términos de producción. 🌐

EL COSTO OCULTO DE LA REGULACIÓN



Por: Abg. Milica Pandzic Delgado
Estudio Jurídico Pandzic & Asociados S.A.

Comúnmente, las discusiones sobre el costo de la regulación se concentran en el costo económico: cuánto pagamos para conseguir los permisos y las tasas, para estar al día con los impuestos, para contratar dependientes, entre otros. Sin embargo, existe un costo que la mayoría de veces pasa desapercibido: ¿cuánto tiempo nos está costando cumplir con la regulación?

Para tomar un primer ejemplo, adicional al costo económico, pagar impuestos les cuesta a las empresas ecuatorianas 664 horas anuales en promedio, distribuidas de la siguiente forma: 85 horas para el pago, 195 para generar y recolectar la documentación respectiva y 384 horas para la preparación de los mismos. El promedio de Ecuador en relación a este 'costo de tiempo' está por encima del promedio sudamericano (564 horas) y representa más del doble que el promedio global (251 horas).

Adicionalmente, una empresa debe lidiar con regulaciones municipales, laborales, ambientales, de seguridad social, de seguridad y salud de los trabajadores, de control societario, del cuerpo de bomberos, de prevención de lavado de activos, entre otras. Según datos del Banco Mundial a través de sus Enterprise Surveys, para el 2007 el porcentaje promedio de tiempo que los ejecutivos de una empresa ecuatoriana dedicaban al cumplimiento de la regulación era del 17.3%. No obstante, para el 2010, dicho

promedio aumentó al 22.5%. Nuevamente, el indicador ecuatoriano supera al regional, siendo 14.4% el porcentaje promedio de América Latina y el Caribe.

Y tal como sucede con el costo económico, este costo temporal pesa más para las pequeñas empresas. El porcentaje promedio de tiempo que les toma a los ejecutivos de pequeñas empresas cumplir con la regulación es de 25.4% frente a un 15.4% en empresas grandes. Todo esto dentro de una economía donde casi la mitad, un 49.4% de todas las empresas

formales registradas, son microempresas, y un 31.3% son pequeñas empresas.

Otros indicadores similares del Grupo del Banco Mundial y su respectiva situación para Ecuador son: tiempo para cumplir con la documentación necesaria para importar (120 horas), tiempo para cumplir con los controles fronterizos para importación (24 horas), tiempo para cumplir con la documentación necesaria para exportar (24 horas), tiempo para cumplir con los controles fronterizos de exportación (96 horas), tiempo necesario para





registrar una propiedad (38 días), tiempo para ejecutar judicialmente un contrato (588 días) y por supuesto, tiempo para empezar un negocio nuevo (48.5 días).

Se debe reconocer que el tiempo reflejado en varios de los indicadores mencionados en el párrafo anterior se ha mantenido o ha decrecido para Ecuador. La razón fundamental es la implementación de portales y sistemas electrónicos. De hecho, según el Reporte Doing Business 2017, las reformas basadas en el uso de tecnología han demostrado ser las más efectivas para reducir el tiempo en trámites. Otro paso favorable que todavía no se ha explorado lo suficiente

en nuestro país es la simplificación de trámites a través de portales interinstitucionales de entidades con objetivos afines (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, por ejemplo).

Pero más allá de esto, es necesario un cambio de paradigma: una formulación responsable de regulación que se justifique con base en una evaluación de costo-beneficio, que necesariamente tome en consideración los costos económicos y temporales para el sujeto obligado, y lo que estos costos a la larga significan para el progreso del país. Una regulación bien estructurada podrá cumplir con sus objetivos sin necesidad de convertirse en

un importante impedimento para el crecimiento, desarrollo y competitividad del sector productivo nacional.

Queda clara la importancia del tiempo cuando se asimila que el mismo es un recurso irrecuperable, y por tanto, el tiempo dedicado al cumplimiento de la regulación inevitablemente significa tiempo que se perdió para planificar, para diseñar estrategias, para materializar ideas y construir proyectos. De esa forma, es cada vez menos tiempo el que queda para alcanzar las metas, generar los cambios y cimentar el legado que cada empresario busca a través de su trabajo.

Fuentes:

Datos tomados del Informe Paying Taxes 2017. <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2017.pdf>

<http://espanol.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/Spanish/Ecuador-2010.pdf>

De conformidad con el Ranking Empresarial 2017 elaborado por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, basado en la información entregada del ejercicio económico de 2016. <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>.

Datos tomados del Reporte Doing Business 2017 sobre Ecuador <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/ecu.pdf>

Las comparaciones pueden ser revisadas en esta página: <https://datos.bancomundial.org/>

Datos tomados del Informe Doing Business 2017: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>



OmniLink
LA FORMA INTELIGENTE DE CONECTARSE

EPSON OMNILINK™, EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD

Epson, líder mundial en impresión e imagen digital, entra al mercado ecuatoriano a revolucionar el punto de venta en los sectores de restaurantes, retailers y negocios financieros, con su reconocida tecnología **OmniLink™**, cuyas ventajas no solo hacen más eficientes los procesos sino que mejoran la productividad al bajar costos y hacer eficaces los controles dentro de sus emprendimientos.

Los propietarios de negocios podrán comprar impresoras **OmniLink™ TM-T20II-i, TM-T88V-i y TM-T88V-DT**, dispositivos inteligentes con alta capacidad de procesamiento, que permiten la integración sencilla con otros dispositivos y la posibilidad de utilizarse con aplicaciones nativas o aplicaciones en la nube para mejorar la experiencia de compra en las tiendas.

Las impresoras de recibos **mPOS y Mobilink™ TM-m30 y TM-P80** con conectividad de red y bluetooth, están diseñadas para reducir el

espacio en el punto de venta y brindar movilidad y además se integran fácilmente con dispositivos inteligentes. Son ideales para puntos de venta que están cambiando de sistemas tradicionales a un móvil, en segmentos como tiendas de retail, hotelería, logística, cuidado de la salud, gobierno y manufactura.

Por otro lado, las impresoras de etiquetas a color **TM-C3500 y TM-C7500G** imprimen en un solo paso, bajo demanda, ya sean pequeñas o grandes cantidades.

Los puntos de venta en cualquier restaurante optimizan las operaciones con la familia de impresoras **EPSON OmniLink™**. Con su tecnología inteligente de impresión permiten imprimir desde cualquier dispositivo móvil y ofrecen un fácil control de los periféricos a través de la tecnología **ePOS™**.

ACERCA DE EPSON

Epson es una compañía líder mundial en innovación dedicada a exceder las expectativas con soluciones para diversos mercados,

tales como la oficina, el hogar, el comercio y la industria. La línea de productos de **Epson** varía desde impresoras de inyección de tinta, sistemas de impresión y proyectores **3LCD** hasta robots industriales, gafas inteligentes y sistemas de detección. Dichos productos están basados en compactas tecnologías de alta precisión y bajo consumo. Liderado por **Seiko Epson Corporation** con sede en Japón, el **Grupo Epson** cuenta con más de **72.000 empleados en 94 empresas** de todo el mundo y se enorgullece de sus constantes contribuciones al medio ambiente global y a las comunidades en las cuales opera.

www.global.epson.com

Te esperamos en nuestra sala de prensa:
<http://global.latin.epson.com/Explorar-Epson/Acerca-De-Epson/Sala-De-Prensa>

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

OmniLink

LA FORMA INTELIGENTE DE CONECTARSE



TIENDA DE MODA



BANCO



HOSPITAL



RESTAURANTE

TODO ESTÁ EN LA CAJA

DISEÑADAS
PARA CONEXIÓN
A SERVICIOS
EN LA NUBE.



IMPRESORA TM-T88V-i

- Impresora inteligente con interfaz Web integrada.
- Conectividad Ethernet, USB y Serial; Wireless-N opcional.
- Impresión via web desde cualquier dispositivo móvil.
- Agrega servicios en la nube sin necesidad de integrar los puntos de venta preexistentes.
- Ofrece conectividad para un máximo de 5 dispositivos.



IMPRESORA TM-T88V-DT

- Impresora inteligente con capacidad de PC incluida.
- Conectividad Ethernet, USB y VGA; Wireless-N opcional.
- Impresión via web desde cualquier dispositivo móvil.
- Incluye 6 puertos USB para conexión de varios periféricos.
- Opciones de impresión que reducen hasta el 30% el consumo del papel.

Encuétralos en:



ventas@satcomec.com
(593) (2) 2559276 | (593) (4) 2381



www.practisis.com
(593) (2) 603 9200

www.epson.com.ec



epsonlatinoamerica



@epsonlatin



epsonlatinoamerica



@epsonlatinoamerica

EPSON
EXCEED YOUR VISION

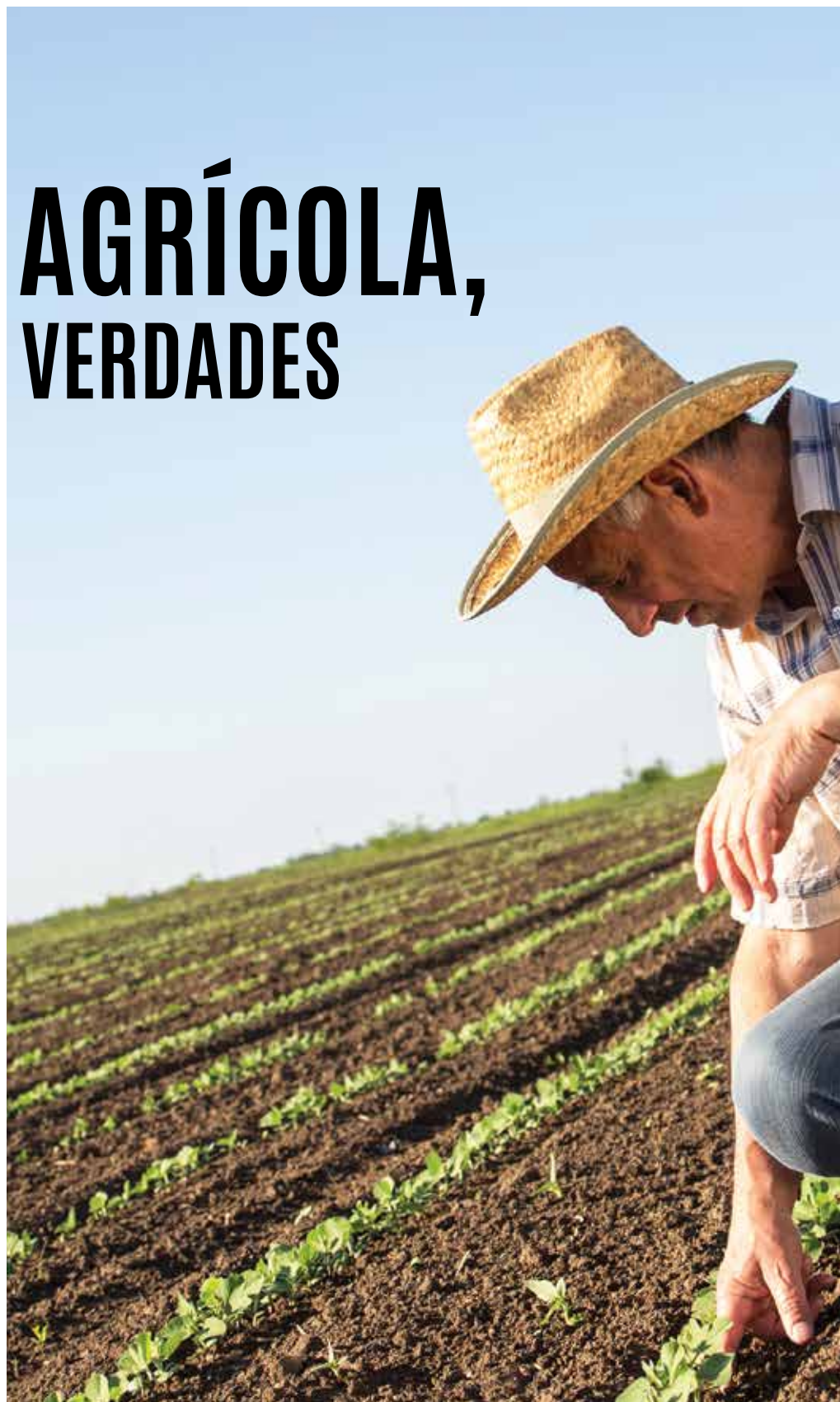
CRÉDITO AGRÍCOLA, FALACIAS Y VERDADES

Los mercados financieros rurales funcionarían mejor si es que se pudiera movilizar el ahorro rural voluntario, y si fuésemos capaces de transformar ese ahorro en inversión, particularmente en agricultura de exportación.

Por: Paúl E. Palacios
Palacios – Martínez

Hace unos años Dale Adams, Claudio González Vega y J. D. Von Pischke escribieron un extraordinario ensayo sobre Crédito Agrícola y Desarrollo Rural. Con sobrada evidencia empírica desnudaron paradigmas y formularon nuevos conceptos. Acá encontrarán algunos de sus razonamientos y otros pensamientos de propia cosecha sobre la realidad del crédito agrícola en el Ecuador.

El primer paradigma es que el crédito abundante y barato es indispensable para que la agricultura pueda despegar y mantenerse competitiva. Analicemos que pasó con el sector arrocerero durante la crisis bancaria de los años 1999 y 2000. Virtualmente el crédito agrícola formal desapareció, el sector bancario se destruyó en un 60%, el Banco de Fomento no contaba con recursos para canalizarlos a los arroceros, nadie prestaba del exte-





rior, pero se siguió sembrando arroz. Los productores, especialmente los pequeños recurrieron a su fuente tradicional de financiamiento: los piladores. El pilador tradicionalmente conoce al agricultor, pues tiene una relación cuasi familiar con él, le entrega el crédito a través de insumos, semilla, fertilizantes y algo de capital de trabajo en efectivo para el pago de jornales. Por tanto sabe exactamente cuanto entregar por hectárea. El crédito se lo entrega en el momento preciso, es decir cuando el agricultor se apresta a sembrar, y no lo obliga a excesivas formalidades. Cuando se produce la cosecha el pilador recibe la producción total, la procesa –por lo que también carga un costo- y se cobra su capital e intereses, para finalmente entregar al agricultor los excedentes, luego de comercializar su producto. Con el pilador no hay forma de escaparse; sabe dónde vive el agricultor, sabe cuánto produce, le hizo el seguimiento a lo largo del crédito, aunque sorprendentemente no siempre precisa de la hipoteca de la tierra, como lo haría cualquier acreedor formal.

El punto es que le cobra entre el 4% y 8% mensual por sus servicios financieros. Pero aun con ese costo financiero, cosecha tras cosecha, los agricultores acuden a los piladores, y la rueda de la producción se mantiene girando.

¿Es ético esto?. ¿Es moralmente aceptable que un agricultor sea esquilado con tan alta tasa de interés? Si el día de mañana las autoridades intervinieran en este mercado financiero con controles que repriman a los actores informales (piladores) e insten a la justicia para que los persiga y no ofrezcan crédito; tengamos todos claro que se paralizaría la producción de arroz, existiría una migración importante hacia las áreas urbanas y se habría producido un revés en la cadena de proveedores de servicios: fertilizantes, agroquímicos, maquinaria agrícola, etc., etc. Esto podría parecer la apología del delito (usura), pero es simplemente un enfoque práctico para describir la realidad.

¿Pero cómo cambiar la realidad, para permitir que el agricultor reciba tasas de interés que le ofrezcan una mejor distribución de la riqueza que produce?. En primer lugar debemos hacer un diagnóstico claro y objetivo respecto de la falta de movilidad del ahorro rural, así como

de la falta de canalización del crédito formal. Posiblemente las soluciones irán por reformas en la información. Información para establecer las necesidades a lo largo de la cadena de valor, información para determinar la capacidad crediticia de los solicitantes, información contable sobre el préstamo e información del impacto del uso de recursos. El segundo tema va por reformas de política. Si se insiste en canalizar recursos a tasas subsidiadas, se garantiza un uso ineficiente de los recursos y un sesgo en contra de los contribuyentes. Si se insiste en que las ciudades deben comprar “barato” los artículos de primera necesidad, entonces alguien tendrá que pagar la diferencia con el precio real, y quien lo paga es generalmente el ciudadano más pobre, a quien se lo priva de servicios básicos pues se los transformó en subsidios. Reformas Institucionales. Es imprescindible la participación de un ente que apoye la formación eficiente del mercado, en nuestro caso el Banco de Fomento (o como ahora se llame); sin embargo, debe realizarse una reingeniería integral de la institución, evitando prácticas administrativas “equivocas”, aumentando su acceso a información útil para tomar decisiones y provocando la consecución de líneas de mediano y largo plazos, y no solo de corto plazo. Reforma Previsional. Los mercados financieros rurales funcionarían mejor si es que se pudiera movilizar el ahorro rural voluntario, y si fuésemos capaces de transformar ese ahorro en inversión, particularmente en agricultura de exportación. Nos parece que el Magisterio dio en su momento una lección muy interesante al respecto, con su sistema de ahorro voluntario y disponibilidad de crédito.

No podemos afirmar que la agricultura en el Ecuador funciona impecablemente; por el contrario es imprescindible la instrumentación de una estrategia alimentaria nacional, la creación de objetivos de oferta exportable de largo plazo, el mejoramiento tecnológico, la atención a infraestructura básica, el apoyo en educación y salud, la creación de mecanismos dinámicos de comercialización y sin duda el estímulo a la competencia. Sin embargo, como explicaría Hernando de Soto en su obra “El Otro Sendero”, los pobres son generalmente más listos de lo que los políticos sospechan. 🇪🇨

PRODUCTIVIDAD ESTRATÉGICA

En un mundo globalizado en el cual las empresas cada vez son más agresivas, tenemos un gran desafío, el de bajar los costos y ser más productivos.



Por: Julián Campo
Life Coach, Máster en PNL

Numerosos estudios demuestran que el 90% de las personas no se sienten valoradas en su empresa. Las empresas tradicionales sólo se preocupan por los números, exigen resultados a través de la autoridad dada a los jefes, los cuales muestran poco interés por el colaborador, dan ordenes, inspiran miedo y generan falta de compromiso lo que causa que el colaborador trabaje bajo presión y supervisión, es decir solo cuando el jefe está, de una manera reactiva y se limita a cumplir con su trabajo.

Esto genera estrés, mal clima, desmotivación, aumenta el índice de rotación y mayor ausentismo. Esto sumado al miedo de perder el puesto, genera inseguridad y un ambiente hostil que lleva al personal a competir entre ellos por "sobrevivir" en el trabajo, generando competitividad, en vez de colaboración.

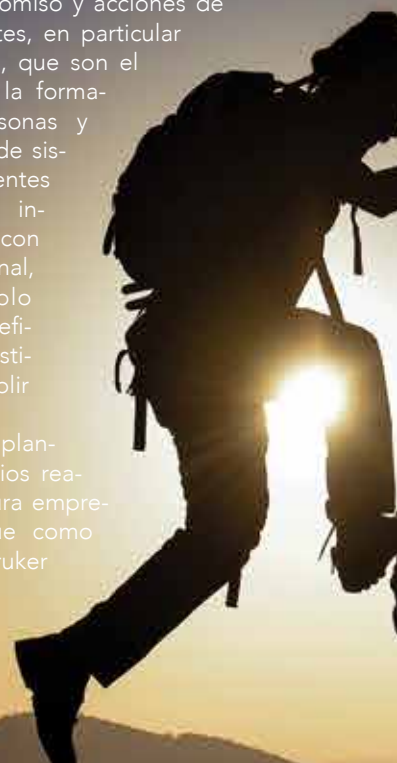
La solución es un Programa de Vanguardia que yo llamo Productividad Estratégica, es un programa para crear una cultura de liderazgo que sirva para aumentar la productividad, que mide su éxito por la manera en que influye positivamente y crear valor en las personas; inversionistas, proveedores, colaborado-

res y clientes, para así llevar a la empresa a potencializar su crecimiento y mejora continua por el alto rendimiento de los equipos de trabajo.

¿Cómo funciona?

Las empresas exitosas son la consecuencia de una visión sólida, que parte por el desarrollo de equipos de trabajo, del compromiso y acciones de todas las partes, en particular de los líderes, que son el resultado de la formación de personas y construcción de sistemas eficientes que cumplan integralmente con todo el personal, desarrollándolo y a su vez beneficiando a la institución a cumplir sus objetivos.

Debemos plantearnos cambios reales en la cultura empresarial por que como dice Peter Druker "La cultura se





come a cualquier estrategia para el desayuno". Esta determina los hábitos, los valores, las relaciones, los resultados, en fin, la misión y el visón puesto en práctica en la empresa.

Ahora no se trata de cualquier cultura sino de una cultura enfocada en el personal de empresa con el fin de impulsarlo a mejorar su calidad de vida, desarrollar su actitud, motivación y aumentar sus habilidades personales.

Hay que cambiar las prioridades, como dice Richard Branson, "los clientes no son lo primero, lo primero son los empleados. Si cuidas a tus empleados, ellos cuidaran de tus clientes" y si cuidas de tus clientes crecerán las ventas, utilidades y también la empresa. La cul-

tura es creada por los líderes, por eso la clave es crear un liderazgo real, con personas que generen admiración, empatía, compromiso y empoderamiento en sus equipos de trabajo, que tengan las competencias profesionales del puesto, con un liderazgo fuerte que comparta sus éxitos y asuma los desaciertos.

El liderazgo como tal es influencia y esta es una potente cualidad multiplicadora, que genera equipos exitosos de alto rendimiento, un mayor compromiso que eleva el nivel de desempeño, y motiva a asumir riesgos y hacer más de lo que les corresponde a los colaboradores por decisión propia y con una excelente disposición. En mis entrenamientos con empresas esto es lo más trabajo, porque es la mejor manera de lograr resultados reales, rápidos y a largo plazo.

El potencial de la gente está limitado por la capacidad de dirigir e inspirar de sus líderes. El líder hace a la gente ordinaria, gente extraordinaria.

Este sistema hace que los equipos de

trabajo rindan más, así lo dicen innumerables estudios de universidades y lo demuestran las empresas más productivas como Microsoft, Apple, Google, Barry Wehmiller, entre otros.

Nosotros podemos cambiar el mundo a través de la empresas, según muchos psicólogos uno de los principios más importantes que les podemos dar a nuestros hijos es un hogar sólido, con una buena relación entre los padres. Por esto si agregamos valor a nuestra Familia Corporativa, capacitándola en principios, empoderándola y aumentando el sentido de pertenecía, ayudamos a las persona a desarrollar su SER, esto causa una mayor autoestima, y valores para construir hogares felices que permanezcan unidos. Esto los impulsa a ser mejores en su vida personal, como padres o madres y esposos/as transformando las familias y sus hijos desde ahora para el futuro. 🙌

“

El potencial de la gente está limitado por la capacidad de dirigir e inspirar de sus líderes. El líder hace a la gente ordinaria, gente extraordinaria”.

ESTRÉS

LABORAL

Un estudio elaborado por la Organización Internacional del Trabajo, indica que el estrés laboral puede generar pérdidas de entre el 0,5% y el 3,5% del PIB de los países.



Por: Víctor Maldonado
Psicólogo Industrial y Profesional
en RRHH

En la Ingeniería de la construcción cuando los elementos físicos se deforman o se rompen, se utiliza el término "estrés", y de ahí es de donde proviene su significado.

Los cambios exponenciales del mercado, el ritmo acelerado de la tecnología, la demanda de lo inmediato, la competencia del mercado y el estilo de liderazgo de las organizaciones, son los elementos que pueden llegar a romper y deformar el comportamiento de la cultura y el clima laboral una empresa.

Un estudio elaborado por la Organización Internacional del Trabajo, indica que el estrés laboral puede generar pérdidas de entre el 0,5% y el 3,5% del PIB de los países.

Ante esto, las empresas viven una problemática muy latente denominada "estrés laboral".

¿A que le llamamos estrés laboral y qué lo provoca?

Le llamo patología laboral de la industrialización, colegas internacionales le lla-

man la epidemia del siglo XXI, y se refiere al riesgo psicosocial que los colaboradores de una empresa pueden sufrir, es generada por entornos laborales de alta presión y exigencia que rompen el equilibrio psicosocial de un trabajador, provocando trastornos psicológicos que terminan somatizándose y pasan a convertirse en fisiológicos.

El liderazgo no constructivo, la falta de incentivo y reconocimiento, los conflictos internos de áreas, la presión de resultados, el control excesivo, extensas jornadas y ambiente físico del lugar de trabajo son detonantes principales para provocar estrés en los trabajadores.

¿Qué consecuencia genera el estrés laboral?

Un alto cuadro de estrés laboral tiene como respuesta la descarga de un químico en el organismo llamado Cortisol, esta hormona es liberada por las glándulas suprarrenales. La descarga en grandes cantidades de Cortisol desata desequilibrio químico cerebral, provocando el síndrome de



Cushing, que es básicamente el cambio del estado emocional en las personas y que conducen a un alto nivel de presión arterial, irritabilidad, depresión, desorden de la conducta, envejecimiento celular, aumento de peso, problemas de sueño, dolores articulares, etc.

Al desarrollar estos desordenes, terminan afectando la salud de los colaboradores y provocando enfermedades tales como gastritis y colitis emocional, tensión cervical, lumbalgias, dolores de cabeza, síndrome de fatiga crónica, fatiga visual y afectación al sistema nervioso.

¿Qué indicadores presenta un trabajador con alto nivel de estrés?

Absentismo, estados emocionales de irritabilidad con sus compañeros y jefes, falta de compromiso con la empresa y baja motivación, lo que desencadena en un estado de "Burnout" (trabajador quemado), haciendo que el desempeño del colaborador no sea el deseado por la empresa.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), considera que: el estrés laboral es una "enfermedad peligrosa para las economías industrializadas y en vías de desarrollo.

¿Por qué es rentable tener Empresas Saludables?

Simplemente porque un trabajador en un excelente ambiente, motivado y feliz se va a enfermar menos y va a ser un 88% más productivo. Un ambiente de presión y mal clima laboral puede llegar a tener pérdidas productivas de hasta el 30% al año. (Fuente OIT)

¿Entonces, invertir en la salud y bienestar de los trabajadores es rentable?

¿Quién puede decir lo contrario? El talento humano hace que la empresa sea productiva. Por más tecnología y capacidad instalada que tenga el trabajo, si no hay trabajadores sanos, comprometidos y motivados, simplemente no hay altos niveles de productividad.

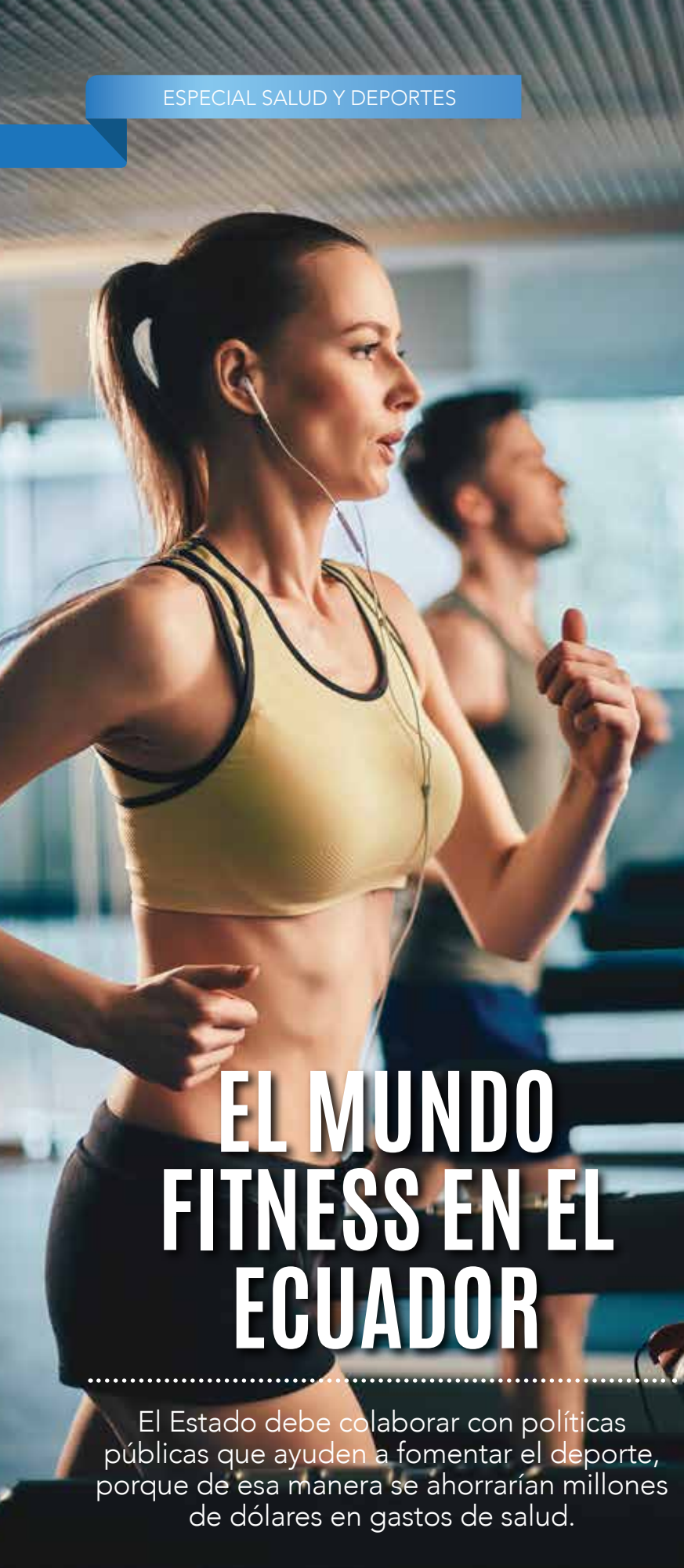
¿Qué acciones se pueden tomar para lograr empresas con menos estrés laboral?

- Medir y diagnosticar el riesgo psicosocial y el clima laboral de una empresa.
- Estructurar un plan de Salud Ocupacional para provocar "Empresas Saludables".
- Implementar una política de beneficios de "Salario Emocional" que le dé un sentido al balance de vida de los colaboradores como: horarios flexibles, teletrabajo, banco de horas, integración de equipos de trabajo, etc.
- Mejorar el estilo de liderazgo, es el 30% de la generación de estrés en las empresas.

.....

¿Qué retos tienen los líderes para equilibrar la vida del trabajador en las empresas?

- Aún prevalece la idea de que se es más productivo trabajar por jornadas laborales, que por objetivos.
- En plena era digital, con la llegada de la cuarta era industrial, la presencialidad en la oficina dejará ser un requisito.
- Más formación de habilidades directivas, los líderes deben comprender que las empresas saludables, con buen clima laboral aumentan el desempeño financiero de un 24% al 30%. (Fuente Great Place to Work Institute)
- El área de Recursos Humanos debe ser aliado estratégico del negocio y justificar a la Gerencia General con datos y hechos por qué es rentable contar con "Empresas Saludables".



EL MUNDO FITNESS EN EL ECUADOR

El Estado debe colaborar con políticas públicas que ayuden a fomentar el deporte, porque de esa manera se ahorrarían millones de dólares en gastos de salud.



Por: Ing. Leonardo Quezada López
Gerente del Gimnasio Taurus

En la actualidad la Cultura Fitness está en auge; esto se ve a diario en los medios de comunicación, tales como periódicos, televisión, revistas, internet, entre otros. Parece ser que una de las razones por las que ha despertado el interés en la sociedad es el cuidado de la salud y la apariencia física. Esto empezó tal vez unos 30 años atrás. Para los que vivimos la época de los años 80 era muy raro ver una persona musculosa o una mujer con piernas fibrosas y abdomen plano; este estereotipo era para atletas de competencia o gimnastas, es más, un hombre con muchos músculos, actualmente conocidos vulgarmente como "pepudos" eran mirados como vichos raros y llamaban mucho la atención, pero más por ser diferentes y no muy agradable desde el punto de vista estético.

Luego, al paso de los años, después del bombardeo mediático y al escuchar a nuestros médicos recomendar hacer ejercicios para no enfermarse, y al ver a los actores y actrices tener cuerpos definidos y perfectos, empieza poco a poco la sociedad a querer verse bien y además desear llevar una vida saludable. Es así que en los años 90 empiezan a aparecer las cadenas de gimnasios a nivel mundial y después de inicios del año 2000, estos empiezan a tener un desarrollo vertiginoso. Como no podía ser de otra manera, en América Latina también llegó la fiebre del Fitness unos años más tarde y es así que después del año 2000 aparacen las principales cadenas de gimnasios en Brasil, Colombia y Argentina; finalmente esto empieza a darse en Ecuador a partir del año 2010, empezando el verdadero desarrollo del Fitness en nuestro país.

Actualmente existe por lo menos un miembro de cada familia haciendo un tipo de ejercicio de forma constante y la tendencia es que esto vaya creciendo paulatinamente, además hay una creciente oferta de localidades para entrenar volviéndose un negocio atractivo para los que invierten en esto. Sin duda esta tendencia nos convertirá en una sociedad mucho más sana y con mayor autoestima y nos convertirá en personas más productivas, ya que el ejercicio nos ayuda a ser más eficientes por sus efectos fisiológicos en la salud, los cuales ya no están en discusión.

El Estado debe colaborar con políticas públicas que ayuden a fomentar el deporte, porque de esa manera se ahorrarían millones de dólares en gastos de salud que provienen del sobrepeso como diabetes, enfermedades coronarias, hipertensión, entre otras; es la mejor inversión que puede hacer el Estado; hay estudios que hablan de que por cada dólar que uno invierte en deporte uno se ahorra 100 dólares en gastos médicos.

Esperemos que esto se vaya dando poco a poco para un mejor Ecuador, saludable, sano y productivo. 🌐



PERSEVERANCIA Y PREPARACIÓN

Dr. Carlos Robles Medranda - Director General del Instituto Ecuatoriano de Enfermedades Digestivas (IECED)

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

El Dr. Carlos Robles Medranda desarrolló su formación académica de especialidad y subespecialidad en Brasil y Francia. Es un médico destacado en el área de gastroenterología y endoscopia dentro y fuera del país. Dirige el Instituto de Enfermedades Digestivas (IECED), avalado por la Organización Mundial de Endoscopia (WEO), organismo del cual también es representante en Latinoamérica.

Su visión profesional lo ha llevado a realizar investigaciones médico-científicas, siendo premiado por estos estudios y reconocido por diversas organizaciones

internacionales, como la DDW (Semana Digestiva Americana), la UEG (Organización de Gastroenterología de la Unión Europea) y la Confederación Internacional de Salud (CIS).

El IECED se creó en el año 1999, bajo la dirección de su padre en Manabí. Luego abrieron otros centros en Guayaquil y Portoviejo para brindar más oportunidades de atención al país.

Este instituto ofrece un aporte tecnológico de calidad al país y profesionales especialistas altamente calificados en cada área, para poder garantizar un mejor servicio a la comunidad. Nace bajo

la necesidad de desarrollar un modelo económico que se ajuste a la sociedad. El Dr. Robles menciona que para llevar a cabo este proyecto tuvo que disponer de perseverancia.

Los planes de emprendimiento continúan y en un futuro se proyecta construir un centro de cuarto nivel, mucho más grande, y comenzar con la tarea de exportar estos servicios hacia el mundo entero, debido a la incursión del turismo médico que están aplicando. Esta meta surgió al observar la existencia de pacientes que necesitan servicios de alta tecnología médica en otros países y Ecuador. 🌐



La Casa del Cable y Bosch capacitaron sobre Sistemas de Seguridad

La Casa del Cable empresa líder, brindó soluciones e infraestructuras de alta calidad en Telecomunicaciones, junto con grupo Bosch, proveedor global de tecnología y servicios. La conferencia se realizó 30 y 31 de agosto con el tema denominada "Bosch Academy Tour".

Los participantes conocieron de primera mano en relación con sistemas de seguridad para casas y edificios como; cámaras para vigilancia de accesos, cerraduras de alta seguridad, sistemas de detención de incendios, entre otros.

En la foto: Galo Rodríguez, jefe de producto de la Casa del Cable; José Orellana, Ingeniero de Ventas y soporte técnico Bosch; Denis Sánchez, gerente regional Bosch; y, Daniel Faour, presidente de la Casa del Cable.



Deloitte recibe reconocimiento

Por el Vigésimo aniversario del Comité de Integración Latino-Europa-América (CILEA) el Colegio de Contadores Públicos de Pichincha (CCPP), se entregó un reconocimiento "Al mérito empresarial y contribución al gremio contable del Ecuador" a la firma Deloitte.

La empresa alcanzó el primer lugar de este concurso, por encima de otras firmas que forman parte del grupo de las "Big Four", que avaló su liderazgo y posicionamiento nacional e internacional. De este modo, Deloitte Ecuador, en sus 50 años en el país, ratifica el compromiso con sus clientes de mantener un modelo de excelencia, siendo la mejor Firma de servicios profesionales en el país.

En la foto: Cristina Trujillo, presidenta del Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador; Mario Hidalgo, socio de Deloitte; y, Gustavo Gil, presidente de CILEA.



Latina Seguros entregó reconocimientos a alumnos destacados de la Filantrópica

Representantes de Latina Seguros, visitaron en días pasados las instalaciones de los establecimientos educativos pertenecientes a la Benemérita Sociedad Filantrópica del Guayas para entregar reconocimientos a alumnos destacados, con el objetivo de incentivarlos y promover la importancia del sentido de la responsabilidad y del esfuerzo para conseguir sus metas y sobresalir en el ámbito educativo.

En la foto: Luis Vernaza, presidente encargado de la Sociedad Filantrópica del Guayas; Julio Jordán, rector de la Unidad Educativa de la Sociedad Filantrópica del Guayas; Hatus Pellegrini, gerente nacional de Seguros de Personas Latina Seguros; y, Luis Alvarado, vocal del Directorio de la Benemérita Sociedad Filantrópica del Guayas.



Congreso Guayaquil Emprendedor 2017

En el pasado mes de julio, en el auditorio de la Cámara de Comercio de Guayaquil, Fusivisión desarrolló el Congreso Guayaquil Emprendedor 2017, donde jóvenes emprendedores de diferentes industrias se juntaron para homenajear a Guayaquil en sus fiestas.

Dentro de sus principales expositores estuvieron el Ing. Angel Castro, Director de la Carrera de Emprendedores de la UCSG; Esteban Salazar, Coach Ontológico; Sebastián de los Ríos, CEO Friskydog; Ana Cristina Velasco, Coach Ejecutiva; y, Ricardo Paz, CEO FunSana.

En la foto: participantes del Congreso Guayaquil Emprendedor 2017.



Conversatorio "Consumer Insights – primer semestre 2017"

El uno de agosto se realizó el conversatorio "Consumer Insights" dictado por Oscar Chalá de Kantar Worldpanel. Se abordaron temas como el desempeño de la canasta del consumo masivo ecuatoriano, la dinámica de los canales de venta y el top 5 de fabricantes que aportan más a la canasta durante el primer semestre del presente año.



Time Management Workshop - 7ma. edición

El jueves tres de agosto, nuestro presidente Pablo Arosemena Marriott dictó la séptima edición del taller Time Management Workshop, bajo la metodología PAM: productividad alineada a metas. El evento contó la presencia de emprendedores, empresarios y estudiantes interesados en conocer métodos para optimizar su tiempo y lograr alcanzar sus metas.



Rueda de prensa sobre las propuestas en las mesas de diálogo del Consejo Consultivo

El lunes 14 de agosto, el director ejecutivo de la CCG, Juan Carlos Díaz Granados; Patricio Alarcón, presidente de la Cámara de Comercio de Quito; y, Xavier Patiño, presidente de la Cámara de Comercio de Cuenca, dialogaron con varios medios de comunicación sobre las propuestas planteadas por el comercio en las mesas de diálogo del Consejo Consultivo.



Rueda de prensa presentación de la 6ta. edición del Cyber Monday

El martes 15 de agosto, se realizó una rueda de prensa sobre el lanzamiento del primer Cyber Monday del año, con el presidente, Pablo Arosemena Marriott; el director ejecutivo, Juan Carlos Díaz-Granados; y representantes de marcas participantes.

Los medios de comunicación conocieron detalles sobre este evento que impulsa el comercio electrónico y que por primera vez se lo realizó en agosto.



Seminario "Emprendimiento, empresa e inclusión" en la UEES

La Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) invitó a Pablo Arosemena Marriott a exponer una charla en el marco del Segundo Seminario Internacional "Emprendimiento, Empresa e Inclusión". El evento se desarrolló en el Centro de Convenciones y Posgrado de la UEES.



Participación de Pablo Arosemena Marriott en el Ekos Business Innovation Day

El pasado 17 de agosto, el presidente de la CCG Pablo Arosemena Marriott, participó como conferencista invitado en el Ekos Business Innovation Day, con la charla "Disrupción de los modelos de negocios en Guayaquil".

La conferencia fue organizada por Computerworld y Revista Ekos en Hotel Sheraton.



Primer Simposio de Marketing

Pablo Arosemena Marriott fue invitado como expositor en el Primer Simposio de Marketing, organizado por la Universidad de Guayaquil. El presidente de la CCG ofreció la charla "El Acuerdo Comercial con la Unión Europea como oportunidad para desarrollo de nuevos productos estratégicos", la cual se desarrolló el jueves 24 de agosto en el auditorio de la Facultad de Arquitectura.



Presentación de "Fuerza del Comercio" y III Concurso de Ensayos

Pablo Arosemena Marriott ofreció la charla "Fuerza del Comercio" a estudiantes de las Unidades Educativas: Aguirre Abad, José Domingo de Santisteban, Mariscal Sucre, La Inmaculada, La Providencia, Instituto Particular Abdón Calderón, Liceo Panamericano; y en las Universidades de Guayaquil y Politécnica Salesiana.

El presidente de la CCG también motivó a los jóvenes a participar del III Concurso de Ensayo "Emprendedores del Comercio".





Time Management Workshop para CEO's

El presidente de la CCG Pablo Arosemena Marriott dictó el CEO'S Time Management Workshop. En esta edición especial, se contó con la presencia de presidentes, gerentes y directivos de importantes empresas interesados en conocer métodos para optimizar su tiempo. El evento se desarrolló el 23 de agosto.



Lanzamiento de la segunda edición del libro "La Culpa es de las Vacas Flacas"

A un año del lanzamiento de la primera Edición del Best Seller "La Culpa es de las Vacas Flacas", Pablo Arosemena Marriott realizó el lanzamiento de la II edición en la librería Mr. Books en el Mall del Sol, el pasado 29 de agosto.

El libro que también fue coescrito por Pablo Lucio Paredes, hace un balance de la economía ecuatoriana en la última década, el cual contiene datos y cifras actualizadas hasta la fecha.



Lanzamiento de libro "Memorias Red de Networking Share"

El martes 22 de agosto, el presidente de la CCG Pablo Arosemena Marriott, asistió al lanzamiento del libro "Memorias Red de Networking Share 2013 – 2017", en el Hotel Hilton Colón.



Doing Business Chile

Con la finalidad de conocer las oportunidades de negocio que existen en cuanto a exportaciones, importaciones y cultura con Chile, la CCG en su labor de incentivar el libre comercio y crear valor a sus socios realizó el evento Doing Business Chile.

El seminario se desarrolló el 30 de agosto, con las palabras de apertura del director ejecutivo de la CCG, Juan Carlos Díaz-Granados y como expositor el Agregado Comercial de Chile en Ecuador, Leonardo Humeres.



Celebración del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Ecuador y Japón

Juan Carlos Díaz-Granados, director ejecutivo de la CCG, asistió a la recepción ofrecida por la Embajada de Japón, en el marco de la apertura del programa de celebración de los 100 años de relaciones diplomáticas entre Ecuador y Japón.

El evento se llevó a cabo el 23 de agosto a bordo del buque escuela JS Kashima acoderado en el Puerto Marítimo de Guayaquil.



Ficoa de Montalvo – Ave 38A .NO
Teléfono : 0982482943 - 042-121625
Email : informacion@cconsultores-ec.com
auditoria@cconsultores-ec.com
www.cconsultores-ec.com

Nombre Comercial:
SERVIDIVA. S.A.

Razón social:
C & C CONSULTORES
ASESORES & CONSULTORES
CONTABLES - TRIBUTARIOS

Representante Legal:
John Gerardo Carrera Alava

Actividad de la empresa:
C&C CONSULTORES es una empresa de Asesoría y Consultoría en temas Financieros, Contables, Tributarios y Laboral, los cuales en la actualidad son de alto requerimiento. Contamos con un grupo selecto de ejecutivos y experimentados profesionales, que junto a usted y su negocio alcanzaremos las metas deseadas. Tenemos como política, la continua actualización académica con el propósito de brindarles un servicio de primera a nuestros clientes.



TRADUCCIONES ON TIME

"Sus requerimientos a tiempo"

Tercera # 416 y Dátiles – Urdesa Central
Teléfono: +(593-4) 2381317
Celular: +(593) 986324327
Email: traducciones.on.time@hotmail.com
www.traduccionestime.com.ec

Nombre Comercial:
Traducciones On Time

Razón social:
Mauricio Javier Banegas Ayala

Actividad de la empresa:
TRADUCCIONES escritas profesionales.

Servicios de traducción a idiomas Inglés y Español a todo nivel en cualquier campo, a precios razonables y plazos convenientes.

Traducimos toda clase de documentos: monografías, diplomas, certificados, páginas web, manuales, artículos, e-mails, hojas de vida, contratos, cartas, libros, etc. con expertise y redacción profesional.



BancoAmazonas
Su Banca Personalizada

Av. Francisco de Orellana #238
Teléfono: (04) 6021100
Celular: 0967102416
Email: info@bancoamazonas.com
www.bancoamazonas.com

Nombre Comercial:
BANCO AMAZONAS

Razón social:
BANCO AMAZONAS S.A.

Representante legal:
Freddy Trujillo Reyes

Actividad de la empresa:
Oferta de Servicios financieros que desde 1975 ha garantizado con transparencia y solvencia, la seguridad y rentabilidad de sus clientes.



No vendemos servicios...brindamos soluciones integrales

Hurtado # 702 y Los Ríos, Condominio J.
Mercedes, Mezzanine Oficina # 2
Teléfono: 04-2368560 / 04-2374096
Celular: 0988561746
Email: jalban@trungeli.com

Nombre Comercial:
TRUNGELI S.A.

Razón social:
TRUNGELI S.A.

Representante legal:
Ing. Jenny Albán Campbell

Actividad de la empresa:
Asesoría en comercio exterior. Asesoría en transporte internacional de carga marítima y aérea para exportaciones e importaciones. Trámites aduaneros. Transporte terrestre.



Edificio Las Camaras Torre A planta baja
Teléfono: 04 6011881
Celular: 0991186599
Email: asesorfamiliareducativo@gmail.com
www.aseduecuador.com

Nombre Comercial:
ASEDU ECUADOR

Razón social:
Eduardo Lagos

Actividad de la empresa:
Ofrecemos cursos profesionales: Auxiliar de enfermería con mención en homeopatía. Auxiliar de párvulos y primeros auxilios Estimulación temprana para niños de 0-2 años. Preparación para prueba Ser Bachiller - Senecy.



Av. Luis Orrantía y Leopoldo Benítez. Edif. Trade Building, Torre A, Piso C, Oficina 739
Teléfono: 046054434
Celular: 0995958906
Email: info@ciavgroup.com
www.ciavgroup.com

Nombre Comercial:
CIAVGROUP

Razón social:
CIAVGROUPCORP S.A.

Representante legal:
Lily Izurieta Altamirano

Actividad de la empresa:
Primera empresa de Asistencia Virtual con sede EEUU y Ecuador comprometida en ayudar a emprendedores, pequeñas empresas y grandes corporaciones interesadas en mejorar su eficiencia y productividad con el apoyo de asistentes virtuales especializados en gestionar una gama de tareas Administrativas, Marketing Digital, Social Customer Care y Ventas, así como cualquier tarea ad-hoc que exista.



Av. Joaquín Orrantía y Juan Tanca Marengo, Edificio Torres del Mall del Sol Torre B, Piso 4, Oficina 407
Teléfono: 043716648
Celular: 0992397228
Email: jtamayo@tamayoclc.com
www.tamayocorporate.com

Nombre Comercial:
TAMAYO CORPORATE
LEGAL COUNSEL

Director:
Ab. Jorge Tamayo Silva, LL.M.

Actividad de la empresa:
Brindamos asesoría legal integral. Contamos una extensa gama de servicios, con la finalidad de que nuestros clientes y sus empresas se encuentren debidamente asesorados. De igual manera, otorgamos diversos servicios exclusivamente destinados a personas naturales, las cuales no estén vinculadas con el ámbito empresarial. Asesoramos en asuntos civiles, corporativos, laborales y migratorios, propiedad intelectual, resolución de conflictos, entre otros. ¡Contáctenos y estaremos gustosos de asistirlos!



Razón social:
CONSULTORA EN ANALÍTICA Y TRANSFORMACIÓN DE SERVICIO CALIDAD PROCESOS TECNOLÓGICAS Y COMUNICACIONES XPERIENCESOLUTION S.A.

República del Salvador N36-84 y Av. Naciones Unidas - Quito
Teléfono: 292 3685
Celular: 0999 783492
Email: carolina.salazar@izo.com.ec
www.izo.es

Nombre Comercial:
XPERIENCESOLUTION S.A.

Representante Legal:
Iván Maldonado

Actividad de la empresa:
IZO es una empresa de consultoría especializada en Customer & Social Media Experience Management, líder en Iberoamérica en Experiencia de Cliente. En IZO definimos experiencia del cliente como una propuesta de valor completa que parte de tu promesa de marca y se concreta en todas las interacciones con tu compañía. Te ofrecemos soluciones con un enfoque innovador adaptadas a las necesidades de tu entorno, agrupadas en servicios analíticos, de consultoría y tecnológicos.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL

EL ÉXITO DEPENDE DE ESTAR EN EL LUGAR CORRECTO



**¡Encuentra cientos de productos
de calidad en un solo lugar!**



Palacio de Cristal



13 - 15 de octubre

Pablo Arosemena Marriott

Presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil





CÁMARA
DE COMERCIO
DE GUAYAQUIL

TE INVITA A PARTICIPAR EN EL TALLER

BUSINESS MODEL CANVAS

Martes 9
de mayo del 2017



UNA METODOLOGÍA PARA LLEVAR TU NEGOCIO A OTRO NIVEL

APRENDE LAS 9 ÁREAS CLAVE PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA

SPEAKER



WILSON GALARZA SOLÍS
Presidente Ejecutivo



09h00 a 12h00

Auditorio del 2 piso

Confirmaciones:
info@lacamara.org

\$100+IVA
Socios

\$150+IVA
No Socios