

## Confianza empresarial alcanza su máximo nivel post elecciones presidenciales

El Índice de Confianza Empresarial (ICE), en la provincia del Azuay se situó en un nivel positivo de 297.7 puntos el mes de febrero, este nivel señala una expansión de 34.4 puntos respecto del mes anterior. Comparativamente con el resto del país, el empresario azuayo se muestra bastante más optimista, al ubicar su ICE 61.5 puntos por encima del agregado nacional. En el Cuadro 1 se puede apreciar que básicamente el sector industrial es el que contribuye a elevar el ICE, puesto que el sector de servicios mantiene estable su ICE con una mejora únicamente de 8.5 puntos, y el comercio y la construcción inclusive reducen sus niveles de confianza. Sin embargo, al consultarse a los empresarios sobre la situación actual de los negocios, se detecta un ánimo pesimista en todos los sectores investigados, excepto en la industria, en tanto las mediciones realizadas apuntan saldos netos de respuesta negativos.

Al considerar el comportamiento de los agregados sectoriales durante el mes de febrero, únicamente la construcción observó un crecimiento positivo de sus ventas (1.31%). No obstante de este comportamiento negativo, la demanda laboral permaneció constante e

### INDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL

	AGREGADO AZUAY	CONSTRUCCION	INDUSTRIA	SERVICIOS	COMERCIO
Sep-06	334.1	99.3	338.1	241.6	267.8
Oct-06	460.2	759.6	421.0	221.6	137.0
Nov-06	364.2	313.9	351.7	314.3	336.2
Dic-06	280.7	305.1	188.7	184.6	224.4
Ene-07	263.3	164.9	231.6	211.5	306.4
Feb-07	297.7	136.8	374.6	220.0	278.1

El ICE es un indicador que agrega las expectativas de los empresarios de 4 sectores productivos sobre ventas, empleo, precios y otras variables. Este índice está centrado en 200 y tiene un valor de 400. Un valor mayor a 200 muestra optimismo de los empresarios y una proyección de expansión de la actividad económica, al contrario de un valor menor a 200 que anticipa una contracción.

incluirse presentó un ligero mejoramiento en el sector comercial y de servicios. En cuanto al fenómeno inflacionario, los resultados de la encuesta señalan una estabilización de los precios de venta, excepto en los precios de los servicios que observarían un ajuste de 0.46%. En relación al precio de los insumos, mientras los costos para la construcción se han mostrado estables, los rubros utilizados en la industria mantienen un crecimiento positivo, aunque bastante menor al observado en enero.

De acuerdo a las previsiones de los

empresarios consultados para el mes de marzo, se puede anticipar una recuperación en todos los sectores productivos. El sector más dinámico sería el comercial, con un crecimiento de sus ventas de 3.7% y una expansión de su demanda laboral de 1.65%. En términos de los precios de venta, las expectativas de ajuste se mantienen altas en el sector de servicios (0.58%), moderadas en el comercio (0.2%) y estables en la industria. Por su parte, los precios de insumos, tanto para la industria como para la construcción se mantendrían estables.

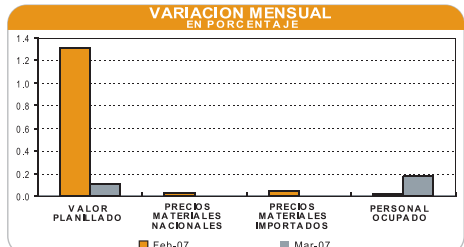
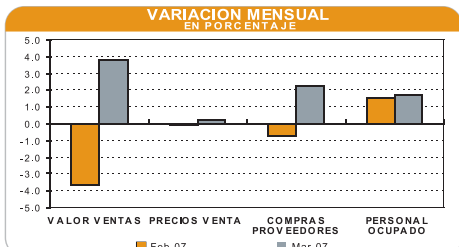
## Agregados Sectoriales

### COMERCIO

El sector comercial exhibió una contracción de sus ventas en febrero. En efecto, la medición de esta variable señala una caída de 3.6%. La previsión para marzo, en cambio muestra un aumento de 3.8%, debiendo destacarse que el mayor impulsor de estos resultados sería el mercado doméstico, ya que las ventas al extranjero se mantienen estables. En términos de compras, siguiendo el patrón en la variable de ventas, el valor de compras del sector comercial se contrajo 0.7% el mes de febrero, situación que se revertiría en marzo con un crecimiento de 2.3%. Por su parte, la demanda laboral se muestra relativamente creciente, si consideramos un aumento promedio de 1.6% en estos dos meses. Por otro lado, la estabilidad observada en el precio de ventas del sector comercial durante febrero, se rompería en marzo, con una proyección de aumento de 0.2%.

### CONSTRUCCION

El volumen de construcción en el Azuay, recuperaría su dinamismo el tercer mes del año (0.17%). Este resultado impulsa al alza la demanda laboral, que mostraría un incremento de 0.17% y rompería la estabilidad advertida en los primeros dos meses del año. En términos del valor planificado, el crecimiento de 1.3% en febrero y 0.1% en marzo, en el primer caso se explica únicamente por el planillaje de obras terminadas; y en el segundo, tanto por obras en curso como por obras nuevas. En esta medición, se percibió que los precios de los diferentes insumos utilizados en la construcción, mantendrían el nivel observado en enero, lo cual representa un quiebre de la tendencia de crecimiento observada en los rubros importados desde noviembre del año pasado, algo similar ocurre con los insumos nacionales, excepción hecha por la fuerte contracción de precios observada en enero.



## INDICADORES MACROECONOMICOS

Fuente: Banco Central del Ecuador



	Dic-06	Ene-07	Feb-07
•Tasa de interés activa referencial (en %)	9.86	8.90	9.51
•Tasa de interés pasiva referencial (en %)	4.87	4.79	4.93
•Índice riesgo país (EMBI)	920	822	717
•Tasa de inflación mensual (en %)	-0.03	0.3	0.07
•Activos externos netos de OSD(1) (en millones de dólares)	2515.8	2301.1	2284.9
•Crédito al sector privado de OSD (en millones de dólares)	9868.4	10009.4	10055.3
•Depósitos en las OSD (en millones de dólares)	9344.0	9234.5	9249.1

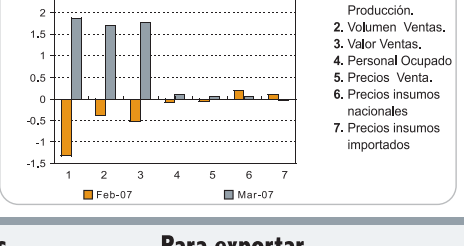
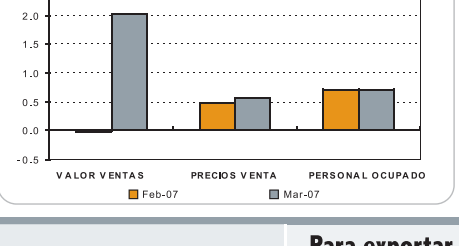
(1) Las OSD incluyen bancos, sociedades financieras, mutualistas, cooperativas, BEV y BNF.

## SERVICIOS

En el sector de servicios, las variables que aportaron al mejoramiento del índice de confianza sectorial, fueron las expectativas de crecimiento de las ventas para marzo (2%), no así las ventas de febrero que permanecieron estables respecto a enero, y el buen desempeño que tendría la contratación de personal en estos dos meses, con un crecimiento mensual promedio de 0.7%. En términos del mercado al cual va dirigido estos servicios, vale destacar la expansión observada en las exportaciones de febrero (0.37%), pero que al verse anuladas por la contracción del mercado doméstico, determinó la estabilidad antes señalada para el mes de febrero; mientras que para marzo, la expansión prevista alcanzaría tanto al mercado doméstico (2.1%), como al mercado externo (0.43%). En lo que respecta a los precios de venta, podemos inferir un crecimiento relativamente alto de 0.5% en febrero y 0.6% en marzo.

## INDUSTRIA

En el sector industrial, se ha presentado una combinación de pesimismo y optimismo. Las variables que aportaron al pesimismo fueron los resultados de febrero: contracción del volumen de producción (1.33%), reducción del valor de ventas (0.53%), con una corrección de los precios de venta a la baja de 0.06% y una reducción del volumen efectivo de ventas de 1.33% que sumado a un incremento de 0.2% en los precios de los insumos nacionales y de 0.11% en los rubros importados, determina un resultado negativo para la industria en este mes; mientras las expectativas para marzo contribuyen positivamente al índice, al preverse un incremento del volumen de producción de 1.88%, aumento del valor de ventas de 1.77%, con un incremento en volumen de 1.72% y un aumento en precios de 0.06%, que se suman a la estabilidad proyectada en los precios de los insumos utilizados en la industria y el propio incremento del personal de 0.11%.



## OPORTUNIDADES COMERCIALES

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI

### Para exportar zumos de frutas a Holanda (Países Bajos)

**Empresa:** DELI XL  
**Contacto:** Sr. Van Grinsven  
**Email:** frank\_van\_grinsven@ahold.com  
**Tel:** 0031 318 678911  
**Fax:** 0031 318 678993  
**Dir:** FRANKENENG 18, 6716 AA, EDE (GLD)

### Para exportar hortalizas en conserva a Rusia

**Empresa:** KAMPOMAR  
**Email:** kingfood@cityline.ru  
**Tel:** - Fax: 274-2627, 274-2557  
**Dir:** SIMONOVSKY VAL 7/2



## Economía nacional al instante: Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos

Informe de la Mesa de Cooperación (1)  
 Tomado de <http://www.tlc.gov.ec>

Artículo	Objetivo
SECCION B: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES 4. Comité para fortalecimiento de Capacidades Comerciales	1) Reconociendo que el fortalecimiento de capacidades comerciales es un catalizador para las reformas e inversiones necesarias para promover el crecimiento económico impulsado por el comercio, la reducción de la pobreza y el ajuste a un comercio más libre, las Partes establecen un comité para el Fortalecimiento de las Capacidades comerciales, conformado por representantes de cada Parte. 2) Además de los esfuerzos que están realizando las Partes en el fortalecimiento de capacidades comerciales, y con el objeto de brindar asistencia a Colombia, Ecuador, y Perú en la implementación de este Tratado y en su ajuste hacia un comercio más libre, cada una de esas Partes debería actualizar periódicamente y brindar al Comité su estrategia nacional de fortalecimiento de capacidades comerciales. 3) El Comité deberá: a. Buscar dar prioridad a los proyectos de fortalecimiento de capacidad comercial, en el nivel nacional y regional. b. Invitar a instituciones donantes internacionales, entidades del sector privado y organizaciones no gubernamentales apropiadas para asistir en el desarrollo e implementación de los proyectos de fortalecimiento de capacidades comerciales que sean acordes con las prioridades establecidas en cada estrategia nacional de fortalecimiento de capacidades comerciales; c. Trabajar con otros comités y/o grupos de trabajo establecidos bajo este Tratado y con mecanismos de cooperación relacionados, inclusive en sesiones conjuntas, en apoyo al desarrollo e implementación de proyectos de fortalecimiento de capacidades comerciales, particularmente los relacionados con los compromisos asumidos en el Acuerdo, que sean acordes con las prioridades establecidas en cada estrategia nacional de fortalecimiento de capacidades comerciales; d. Monitorear y evaluar el progreso, inclusive el desarrollo de mecanismos según sea conveniente, en la implementación de los proyectos de fortalecimiento de capacidades comerciales, y e. Brindar un informe anual a la comisión, describiendo las actividades del Comité, a menos que el Comité decida otra cosa; 4) Durante el período de transición, el Comité deberá reunirse por lo menos dos veces al año, a menos que el Comité decida otra cosa. 5) El Comité establecerá reglas y procedimientos para su funcionamiento. Todas las decisiones del Comité deberán tomarse por consenso, a menos que el Comité decida otra cosa. 6) El Comité podrá establecer grupos de trabajo ad hoc, los cuales estar conformados por representantes gubernamentales o no gubernamentales, o por ambos. 7) Las partes establecen un grupo de trabajo en administración aduanera y facilitación del comercio, el cual deberá trabajar bajo la supervisión del, y reportar al, Comité. El enfoque inicial de este grupo de trabajo deberá estar relacionado con la implementación del Capítulo 5 (Administración Aduanera y Facilitación del Comercio) y con cualquier otra prioridad que el Comité designe.

(1) Informe Borrador de la Mesa de Cooperación, una vez que ha concluido la discusión en el ámbito técnico. Sin embargo, la ronda de negociaciones entre Ecuador y Estados Unidos se encuentran suspendidas.



## Sobre el factoring

Temad del mes  
 Tomado de <http://www.mercadeo.com>

Se denomina con el nombre de "factoring", al contrato de cesión de derechos de facturas o documentos a un tercero para que éste se encargue de su cobro, en base a un determinado descuento. Esta figura de descuento de facturas puede ser considerado como un sistema de financiamiento, cuando la empresa requiere de liquidez.

Este concepto de factoring es de especial interés en nuestros países donde el crédito a doce o más meses es indispensable para vender productos o servicios, en tanto los bajos ingresos de las grandes mayorías hacen del crédito su única forma de adquirir productos que cuestan varias veces su salario mensual. De igual modo las empresas que dan crédito tienen que necesariamente conseguir financiamiento, para cubrir el crédito que dan a sus clientes. Por tanto, el factoring tiene la ventaja de hacer posible a las empresas pequeñas otorgar crédito a sus clientes, recibiendo de inmediato el monto de las ventas.

Para las empresas con intenciones de exportar, el factoring dado por empresas privadas internacionales, puede ser un instrumento para potenciar su capacidad exportadora, dando una mayor flexibilidad crediticia a sus clientes del exterior y garantizándose de ese modo los ingresos por ventas al momento mismo de exportar.

Por otro lado, los créditos bancarios o de otras instituciones financieras, cuando son garantizados con facturas, se convierten en "factoring" o factoraje, como también se conoce a este concepto en castellano. Sin embargo, un contrato de factoring es generalmente más amplio que una forma de financiación, en tanto incluye otros servicios como investigación de clientes, cobro y control de las facturas, administración de la cartera de clientes y cobertura de riesgo de insolvencia. En cada caso las cláusulas contractuales determinarán en detalle las responsabilidades y derechos de las partes, tales como: monto, plazo, comisión, interés, cantidad del anticipo, etc.

### Ventajas e inconvenientes de un contrato de factoring

#### Ventajas

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad. El usuario pasa a tener un solo cliente, que paga de contado
- Saneamiento de la cartera de clientes.

- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.

#### Inconvenientes

- Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo (más de 180 días).
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad compradora de la cartera para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

## NOTA METODOLÓGICA

Las encuestas de negocios se conducen mensualmente con el propósito de buscar información acerca de la actividad económica en el mes corriente y su expectativa para el siguiente mes. La encuesta realizada en la provincia del Azuay correspondiente al mes de febrero del 2007, se baso en encuestas realizadas a empresas clasificadas en los sectores productivos de industria, comercio, construcción y servicios, las mismas que fueron

seleccionados tanto por su tamaño operativo como por el sector económico que representan.

**Para mayor información:**  
 Econ. Carlos Rivera  
**E-mail:** crivera@bce.ec  
**Teléfono:** 2831255 Ext: 109  
**Fax:** 2831255 Ext: 301

### Banco Central del Ecuador

Sucursal Cuenca  
 Ramiro Viteri C.  
 Gerente  
[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

### Universidad de Cuenca

Jaime Astudillo R.  
 Rector  
 Fabián Carrasco C.  
 Vicerrector  
 Marco Valencia O.  
 Decano Facultad Ciencias Económicas  
 Milton Quesada C.  
 Subdecano Facultad Ciencias Económicas  
 Adrián Carrasco V.  
 Director del DIP

### infoeconOMÍA

Es una publicación mensual del Banco Central del Ecuador

Análisis  
 Carlos Rivera B.  
 BCE

Recopilación y Procesamiento de Información  
 Empresa Critería  
 Milton Quesada C.  
 Jorge Luis Palacios  
 DIP Universidad de Cuenca

Dirección de Arte  
 Patricio Maldonado O.

Servigraf  
 Servigraf