

Confianza Empresarial experimentó caída por segundo mes consecutivo

ICE 101.8 ▼ 6.4

El Índice de Confianza Empresarial (ICE) en la provincia del Azuay¹, se situó en 101.8 puntos en el mes de julio. El indicador experimentó nuevamente un menor optimismo en este mes con una caída de -6.4 puntos en su valor, llegando al nivel más bajo de los últimos seis meses. Según puede observarse en el cuadro, este retroceso del índice de confianza empresarial, se manifiesta básicamente por la reducción de la confianza del sector comercio en -13.2 puntos, que no logró ser compensada con los buenos resultados del sector construcción y servicios, cuyos niveles de confianza aumentaron 50.4 y 10.1 puntos respectivamente. En el sector industria se mantuvo constante el nivel de optimismo, sin afectar al índice de confianza general.

En términos comparativos con el agregado nacional, la diferencia negativa de -26.5 puntos, acrecienta aquella percepción de que los empresarios de la provincia del Azuay están siendo más pesimistas que sus contrapartes a nivel nacional,

INDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL						
	AGREGADO NACIONAL	AGREGADO AZUAY	CONSTRUCCION	INDUSTRIA	SERVICIOS	COMERCIO
Feb-07	109.6	110.8	149.8	113.0	103.0	103.0
Mar-07	119.1	118.5	188.2	117.0	109.7	109.0
Abr-07	129.5	119.6	222.9	114.1	112.0	110.5
May-07	139.7	133.2	266.6	112.8	122.4	134.4
Jun-07	124.3	108.2	310.4	77.4	124.5	115.1
Jul-07	128.3	101.8	360.9	77.4	134.6	101.9

¹El ICE, es un indicador que agrega las expectativas de los empresarios sobre aspectos relacionados con la variación en ventas, producción, empleo y perspectivas sobre la situación de negocios, tanto para el mes en curso, como para el siguiente mes. Un incremento significa que la confianza empresarial mejoró con respecto al mes anterior, al contrario de una reducción que significa que la confianza empresarial se deterioró con respecto al mes anterior.

respecto al ritmo de actividad económica.

Al considerar el índice de acuerdo a las variables que lo componen, podemos destacar que la contracción en esta última medición, se explica por el aumento del precio de los insumos para la industria (0.3% en julio y una previsión de 0.9% para agosto); así como por la caída de las ventas en el comercio (-0.8% en julio y -2.2% en pronóstico para agosto), y los ajustes de empleo en el sector de

servicios (-1.7% en julio y -0.9% en proyección para agosto). Estos resultados adversos fueron compensados positivamente, en parte, por la expansión de la construcción, que aumentaría sus ventas 21.7%, tanto en julio como en agosto, con un incremento importante del empleo en julio (1.9%). Otros buenos resultados fueron el aumento de las ventas del sector servicios en julio (4.5%) y la previsión de aumento de las ventas durante agosto en la industria (2.2%).

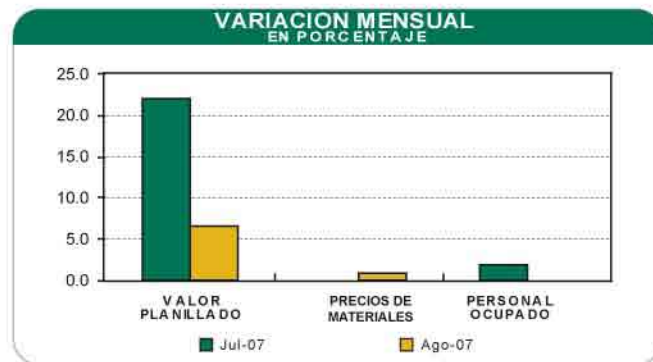
Agregados Sectoriales

COMERCIO

El sector comercio mostró este mes el mayor retroceso en términos mensuales. El indicador se situó en 101.9, que corresponde al nivel más bajo de los últimos 6 meses. El diagnóstico realizado por parte de los empresarios al nivel de ventas fue el más pesimista dentro de las consultas realizadas, con una reducción de -0.8% en julio y una previsión de ajuste del -2.2% en agosto, seguido de las compras sectoriales, que se contraerían -0.3% en cada mes. Respecto al número de trabajadores, los empresarios se inclinaron en su mayoría por la estabilidad del personal, similar a lo que sucede con los precios de venta. Por otro lado, debemos destacar que los resultados del mes de julio, aún cuando son negativos, son mejores que los observados el año pasado, en el cual las ventas y las compras se contrajeron -14.9% y -6.2% respectivamente.

CONSTRUCCION

El sector construcción mostró nuevamente signos de mayor optimismo, en la medición de julio el indicador se situó en 360.9 puntos, en comparación a los 310.4 puntos de junio, liderando por sexto mes consecutivo la confianza empresarial, muy por encima del resto de sectores productivos. En lo que se refiere a volumen de construcción y valor planillado, los constructores encuestados manifiestan resultados sobresalientes para los meses de julio y agosto, al reportar una proyección de crecimiento mensual por encima del 20% en estas dos variables. En términos de empleo, esta expansión se traduce en un incremento moderado de 1.9% en julio. El único resultado negativo que podríamos destacar, es la previsión de aumento de los precios de los materiales de construcción en el mes de agosto (0.9%), que frena una mayor alza del indicador.



INDICADORES MACROECONOMICOS

Fuente: Banco Central del Ecuador



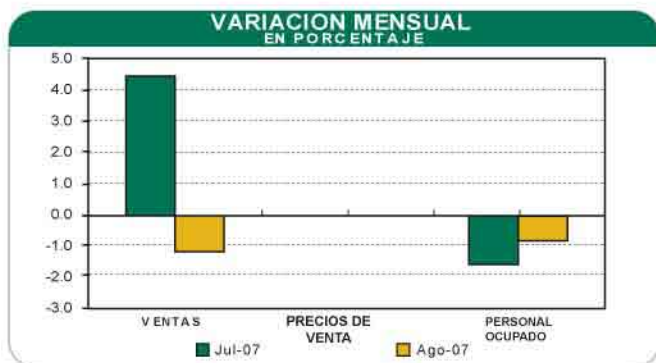
	May-07	Jun-07	Jul-07
•Tasa de interés activa referencial (en %)	10.26	10.12	10.92
•Tasa de interés pasiva referencial (en %)	4.92	5.20	5.53
•Índice riesgo país (EMBI)	620	711	711
•Tasa de inflación mensual (en %)	0.03	0.3	0.4
•Activos externos netos de OSD(1) (en millones de dólares)	2295.9	2410	Nd(2)
•Crédito al sector privado de OSD (en millones de dólares)	10323.2	10435.9	Nd
•Depósitos en las OSD (en millones de dólares)	9361	9499.1	Nd

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

(2) Nd= No disponible

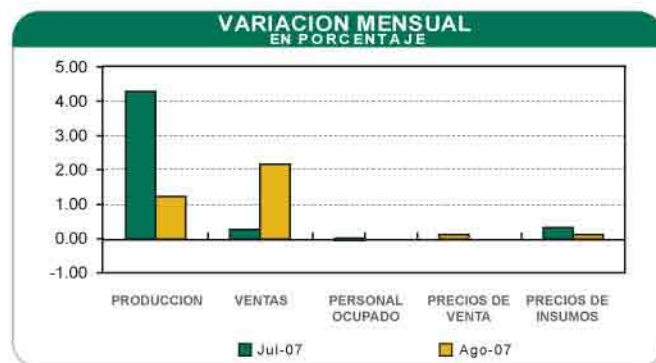
SERVICIOS

El sector servicios exhibe una moderada expansión en el indicador sectorial, pasando de 124.5 puntos a 134.6 puntos en la presente medición. Debemos destacar que las únicas variables que afectaron este avance en el optimismo, fueron el crecimiento de las ventas en el mes de julio (4.5%) y la percepción positiva de la situación general de los negocios, ya que el resto de variables más bien presentó resultados negativos, si consideramos el ajuste de personal en julio (-1.7%), el mismo que se repetiría en agosto (-0.9%), además de la propia previsión de contracción de las ventas en agosto (-1.2%). Por otro lado, podemos señalar que los resultados del sector en el mes de julio fueron inferiores a los niveles exhibidos en igual período del año 2006, ya que en esa oportunidad las ventas y el empleo aumentaron 15.6% y 2.4% respectivamente.



INDUSTRIA

En la presente medición, el indicador de confianza se situó en los mismos 77.4 puntos, con una variación de apenas -0.01 puntos. A juicio de los industriales entrevistados, los volúmenes de producción aumentarían 4.3% en julio y 1.2% en agosto, sin afectar el nivel de empleo. Por su parte, las ventas se incrementarían 0.2% en julio y 2.2% en agosto, sin que medien variaciones en los precios de venta. Una de las variables menos optimista tiene relación con los precios de los insumos, que mostrarían un incremento de 0.3% en julio, pero que se estabilizarían en agosto. Al comparar con igual período del 2006, la medición de este año fue superior, pues mientras en julio del 2006 observamos una caída de la producción y ventas en -2.6% y -7.2% respectivamente, más un ajuste del empleo del -1.9%, en este año se observaron resultados positivos.



OPORTUNIDADES COMERCIALES

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI

Para exportar Chirimoya a Estados Unidos

Empresa:
O&C ENTERPRISES
Contacto:
Garreth Le Rone Calder,
Julio Cesar Orozco Silva

Telf: 516 770 8654, 516 984 2431
Fax : 516 489 7095
Dir: New York

Para exportar hortalizas en conserva a Rusia

Empresa:
KAMPOMAR

Email:
kingfood@cityline.ru
Telf / Fax: 274 2627 274 2557
Dir: Simonovsky Val 7/2



Economía seccional

Indicador de Autosuficiencia Mínima

Fuente:
<http://mef.gov.ec/Sissec/faces/index.jsp>

Este indicador medido por la relación Ingreso Propio a Gasto Corriente, permite analizar cuánto del gasto corriente es financiado por ingresos propios. Si bien los resultados que se obtienen de este indicador deben ser analizados cuidadosamente en función del potencial de generación de ingresos propios, es necesario recalcar que mientras más alto sea el indicador, reflejará una mejor y más saludable situación financiera.

Los gobiernos seccionales del Azuay, observan los siguientes indicadores de Autosuficiencia Mínima en el período 2000-2006.

Gobiernos Seccionales	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
CONSEJO PROVINCIAL DEL AZUAY	23.8	27.2	10.9	8.4	10.2	6.3	22.2	15.6
MUNICIPIO DE CAMILO PONCE ENRIQUEZ	0.0	0.0	0.0	37.4	46.9	49.6	85.7	54.9
MUNICIPIO DE CHORDELEG	28.7	23.3	37.6	57.2	63.4	65.3	69.9	49.3
MUNICIPIO DE CUENCA	79.9	103.1	180.0	159.1	185.0	176.3	193.7	153.9
MUNICIPIO DE EL PAN	18.6	14.0	16.6	19.3	35.9	0.0	30.3	22.4
MUNICIPIO DE GIRON	52.3	57.7	108.0	62.5	106.3	76.9	73.4	76.7
MUNICIPIO DE GUACHAPALA	15.7	13.9	16.5	0.0	32.6	23.4	28.8	21.8
MUNICIPIO DE GUALACEO	64.2	65.0	118.6	85.8	62.4	0.0	137.9	89.0
MUNICIPIO DE NABON	7.1	9.7	23.3	27.3	42.9	47.1	59.0	30.9
MUNICIPIO DE OÑA	10.3	7.9	13.0	13.9	25.4	33.8	50.2	22.1
MUNICIPIO DE PAUTE	52.8	37.7	39.3	35.1	82.2	51.8	58.3	51.0
MUNICIPIO DE PUCARA	36.6	12.7	17.1	14.3	29.0	16.3	13.0	19.8
MUNICIPIO DE SAN FERNANDO	58.3	31.8	38.1	32.0	43.1	76.3	53.7	47.6
MUNICIPIO DE SANTA ISABEL	43.8	36.4	55.0	56.5	68.2	45.8	38.5	49.2
MUNICIPIO DE SEVILLA DE ORO	11.0	18.7	288.6	0.0	250.3	243.3	215.8	146.8
MUNICIPIO DE SIGSIG	24.9	31.2	27.6	40.7	53.0	70.7	66.3	44.9

Nota: Un indicador tiene valor de 0.0 cuando no se registra información.

Debemos destacar que los municipios de Cuenca y Sevilla de Oro encabezan el listado de gobiernos seccionales con mejor desempeño en esta materia, con una generación de ingresos propios que permiten financiar con holgura sus gastos corrientes. En tercer y cuarto lugar, podríamos ubicar a los municipios de Gualaceo y Girón, aunque debemos destacar que estas instituciones financian sus gastos corrientes con recursos propios únicamente en el 89% y 76.7% en promedio respectivamente.

Un segundo bloque de instituciones, estaría conformado por los municipios de Camilo Ponce Enríquez, Paute, Chordeleg, Santa Isabel, San Fernando y Sigsig, con indicadores de autosuficiencia que bordean el 50% en promedio; y reflejando por tanto, una situación financiera menos saludable. Un tercer bloque se constituiría por el resto de gobiernos seccionales, con indicadores de autosuficiencia abajo del 30%, destacando el Consejo Provincial del Azuay y el Municipio de Pucará, como los de más baja generación de ingresos propios en relación a sus gastos corrientes, configurando una situación financiera débil desde la óptica del indicador de autosuficiencia mínima.



10 causas de muerte empresarial

Tomado de
<http://www.degerencia.com>

La muerte empresarial se origina, principalmente, cuando un efecto negativo comercial tiene consecuencias negativas financieras. Por ejemplo, pérdida de clientes afecta la facturación y si los costos fijos permanecen igual hay detrimento financiero. Muchas empresas mueren por ésta y algunas otras razones financieras como:

1.- Financiar activo fijo con crédito a corto plazo. La financiación a largo plazo debe financiar crecimiento en activos fijos y la financiación a corto plazo debe financiar mayormente el activo corriente. Por lo que antes de tomar un préstamo evalúe el destino que le dará.

2.- No emparejar los plazos de compra con los de venta. Como norma, "cuando usted venda de contado, trate de comprar de contado", de lo contrario, por el exceso aparente de liquidez, se pueden desviar recursos de efectivo. Utilice una matriz de liquidez (análisis comparativo de necesidades de efectivo de cuentas por pagar vs. cuentas por cobrar).

3.- Mantener rotación inadecuada de las partidas que componen el capital de trabajo neto operativo. Cuando se habla de inadecuadas no necesariamente se refiere a niveles bajos, por el contrario, niveles altos de inventario por ejemplo, hace que la compañía mantenga fondos ociosos, ya que dichos inventarios tiene un costo, lo mismo ocurre con las cuentas por cobrar, por lo que haga un análisis de fondos ociosos en el activo corriente.

4.- Tener política errada de

descuentos. Los descuentos son un arma de doble filo. Pueden tener bondades comerciales pero pueden tener consecuencias financieras riesgosas. El supuesto aumento en ventas, por el descuento, cuando se quiere obtener la misma utilidad no es directamente proporcional al descuento, por lo que a mayor descuento, mucho mayor volumen es requerido para mantener el mismo nivel de utilidad. El punto de equilibrio en dólares puede ser una buena herramienta de evaluación de una estrategia de reducción de precios.

5.- La tasa interna de retorno (TIR) es menor que el costo de capital. Cuando una empresa paga más por el costo del capital o del pasivo, que la tasa que recibe por el uso de los activos, está operando negativamente. Muchas empresas no calculan el costo financiero del capital y poco a poco la situación financiera se deteriora de tal manera que puede conducir a la bancarrota.

6.- Embarcarse en ensanches sin un crecimiento del mercado. Para crecer, especialmente en activos fijos, es bueno conocer primero si nuestro propio mercado es susceptible de crecimiento, independiente de las facilidades de financiamiento. Determine capacidades, escenarios, competencia, mercado etc., antes de embarcarse en ensanches de activo operativo.

7.- No aumentar facturación en mayor proporción que costos y gastos. Una de las cuatro formas de aumentar rentabilidad es mantener costos y gastos por debajo del crecimiento en

ventas. El análisis horizontal y vertical del estado de resultados, puede ser una buena herramienta para ello.

8.- Los gastos financieros son iguales o superiores al incremento de los pasivos financieros. Este indicador es un talón de Aquiles, puesto que en la medida que crece el endeudamiento, muchas veces estos superan el incremento de las obligaciones. Esta situación deberá ser de inmediato corregida, pues de lo contrario es el inicio de una agonía financiera.

9.- No disponer de fuentes de largo plazo para financiar el corto plazo. Una parte del activo circulante se considera inversión constante. Los inventarios y la cartera pueden aumentar o disminuir, pero siempre habrá un nivel operativo constante. En otras palabras el activo corriente se divide en: a) constante, un mínimo de inversión requerida, b) variable, inversión que se incrementa cuando la empresa está al máximo de actividad. Entonces la cantidad de activo corriente constante deberá ser financiada con fuentes de largo plazo y el activo circulante constante con fuentes de corto plazo.

10.- El flujo de caja libre no cubre servicio de la deuda. Si el flujo de caja libre no cubre intereses y abonos de capital, tampoco podrá cubrir dividendos. Cuatro buenas herramientas para evaluar esta situación son: flujo de caja libre, flujo de tesorería, necesidad de flujo de efectivo y el ciclo de caja.

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 se realiza a empresas clasificadas en 4 sectores productivos (Industria, Comercio, Servicios, Construcción).

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

NOTAS EMPRESARIALES

Negocios exitosos en cinco pasos Tomado de <http://www.mercadeo.com>

- 1.- Comprométase con aquello que lo entusiasma. Los mayores éxitos están asociados a personas entusiasmadas, que disfrutan del esfuerzo de sus acciones más allá de los resultados inmediatos. Una persona no trabaja igual cuando hace algo que le agrada que cuando hace algo que le disgusta.
- 2.- Escriba un plan. Redactar un plan permite volver una y otra vez para repensarlo y mejorarlo, y en este proceso encontrar cosas nuevas, variables no observadas previamente, relaciones no advertidas y hasta resultados no previstos. Servirá de guía para su redactor, así como para sus colaboradores, convirtiéndose en un instrumento de comunicación.
- 3.- Reúna colaboradores más capaces que usted. Siempre debe contratarse personas mejores que uno mismo. Cuando sumamos capacidades a un grupo obligamos a generar una adaptación que nivela las competencias hacia arriba.
- 4.- Ocúpese del valor principal y tercerice el resto. Estudie cómo se forma el valor en los procesos del negocio, y concéntrese en atender las actividades principales (core business). Las accesorias conviene tercerizarlas para aumentar la concentración en lo esencial, lograr una mayor flexibilidad y contar con los mejores desempeños también en lo accesorio, al lograr economías de escala y reducción de costos.
- 5.- Comparta los frutos. Compartir la riqueza generada por el negocio es un instrumento de motivación y también una forma de asociar a los colaboradores para el éxito, a través de incentivos que premien los buenos resultados, atrayendo a los mejores empleados.



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



infoeconomía

Es una publicación mensual del

Banco Central del Ecuador
Sucursal Cuenca

Cornelio Malo
Gerente

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

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.

Impresión
Servigraf