

## Economía cuencana mal desempeño en septiembre pero con expectativas al alza

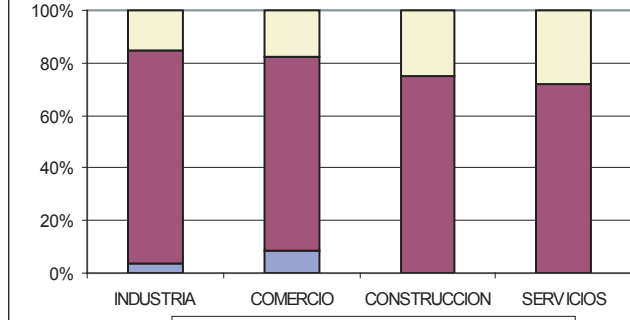
Los resultados de la encuesta para la ciudad de Cuenca, señalan una contracción de las ventas durante el mes de septiembre, tanto en comercio como en servicios que exhiben una caída del -7.47% y -5.86% respectivamente, que no es compensada por un crecimiento en los otros sectores, por cuanto la industria presenta una variación positiva de apenas 0.77% y la construcción cifras negativas de -0.07% en este mismo mes.

Por su parte, los niveles de empleo se muestran un poco más optimistas durante septiembre, si consideramos que todos los sectores, excepto la construcción que reduce su personal ocupado en -0.06%, observan un mejoramiento de esta variable, liderado por el sector de servicios con un crecimiento del personal ocupado de 2.16%, seguido de la industria y el comercio con tasas de crecimiento de 0.69% y 0.43% respectivamente.

En lo que respecta a precios, si bien los empresarios del sector de servicios manifiestan una importante caída del -8.52% en los precios promedios de venta, la industria y el comercio mantienen ritmos de crecimiento positivos del 0.21% y 0.18% respectivamente, similar a lo que sucede con los precios de materiales e insumos de la industria que aumentaron al 0.33%, en contraste a la estabilidad mostrada por esta misma variable en el sector de la construcción.

Todo esto hace que la situación de negocios actual de las empresas sea percibida como regular, tal cual puede observarse en el Gráfico, destacando una ligera visión más pesimista en los sectores de construcción y servicios.

Las expectativas para octubre muestran que los sectores más dinámicos serían servicios y comercio, con tasas de crecimiento de las ventas de 13.17% y 8.31% respectivamente, muy por encima de



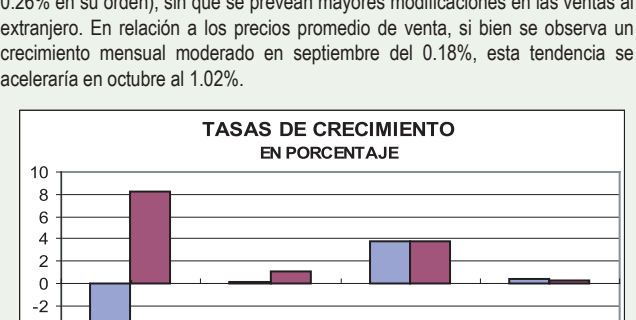
lo que haría la industria (1.51%) y la construcción (0.61%). A su vez este mayor dinamismo de las ventas se traduciría en un fuerte mejoramiento del empleo en el sector de servicios (12.2%), los otros sectores como la industria, comercio y construcción también presentarían crecimientos igualmente positivos, pero a ritmos bastante menores, con tasas del 0.12%, 0.26% y 0.17% respectivamente. En materia de precios de venta, la estabilidad proyectada en la industria (0.61%), contrasta con las previsiones de crecimiento tanto en el comercio (1.02%), como en los servicios (4.65%). Por otro lado, el patrón de crecimiento de los precios de materiales e insumos se mantendría igual que septiembre, con estabilidad en la construcción y un crecimiento moderado en la industria, 0.16% en productos nacionales y 0.22% en los productos importados.

## Agregados Sectoriales

### COMERCIO

El valor de ventas del sector Comercio registra una caída de -7.47% en septiembre respecto a agosto, siendo explicada principalmente por la declinación de las ventas domésticas (-8.05%), por cuanto las ventas al extranjero se mantienen relativamente estables con una reducción de apenas -0.02%. No obstante de esto, la mayoría, al encuestados (77.27%), califica el nivel de ventas domésticas como normal, al contrario de las ventas al extranjero, que son percibidas como malas por parte del 100% del empresario consultado.

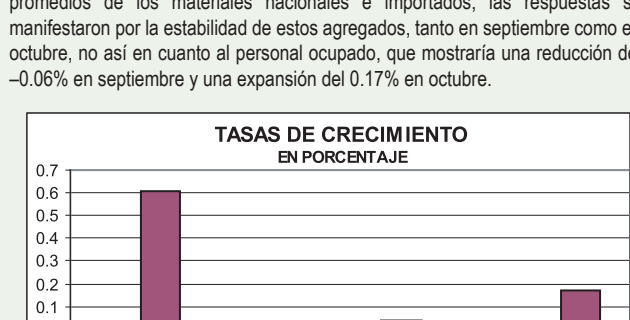
En contraste de estas percepciones pesimistas, el valor de compras y personal ocupado muestran un crecimiento de 3.75% y 0.43% respectivamente, en la perspectiva de un mejoramiento de la actividad económica en los siguientes meses, tal cual puede inferirse de las previsiones de crecimiento de las ventas para octubre en 8.31%, impulsado por una recuperación de las ventas domésticas (8.79%), y de un nuevo crecimiento en las compras y personal ocupado (3.82% y 0.26% en su orden), sin que se prevean mayores modificaciones en las ventas al extranjero. En relación a los precios promedio de venta, si bien se observa un crecimiento mensual moderado en septiembre del 0.18%, esta tendencia se aceleraría en octubre al 1.02%.



### CONSTRUCCION

Los constructores si bien reportan un aumento del valor planillado por obras nuevas en septiembre del 0.41% respecto a agosto, el agregado general muestra una ligera contracción de -0.07%, por una caída similar tanto del planillaje por obras en curso, como por obras terminadas. En términos de la calificación que se le asigna al nivel actual de contratos, la mayoría de los encuestados (83.33%), se inclina por la normal o regularidad de los mismos, sin que ninguno opine favorablemente al respecto.

Esta situación se vería modificada de alguna manera en octubre, de acuerdo a la expansión prevista en los volúmenes de construcción (0.38%), que determinaría un aumento del valor planillado de 0.61%, destacando el crecimiento reiterado del valor planillado por obras nuevas (1.19%), y la reversión de las obras en curso, que exhibiría un crecimiento del 0.41%. Al consultarse sobre los precios promedios de los materiales nacionales e importados, las respuestas se manifestaron por la estabilidad de estos agregados, tanto en septiembre como en octubre, no así en cuanto al personal ocupado, que mostraría una reducción del -0.06% en septiembre y una expansión del 0.17% en octubre.



## Indicadores Macroeconómicos

Fuente: Banco Central del Ecuador

	Jul-06	Ago-06	Sep-06
Tasa de interés activa referencial (en %)	8.53	9.42	8.77
Tasa de interés pasiva referencial (en %)	4.35	4.13	4.36
Índice riesgo país (EMBI)	488	521	608
Tasa de inflación mensual (en %)	0.03	0.32	0.57
Activos externos netos de OSD(1) (en millones de dólares)	2753.4	2594.2	2576
Crédito al sector privado de OSD (en millones de dólares)	8833.6	9006.6	9165.3
Depósitos en las OSD (en millones de dólares)	8793.0	8860.4	8904.2

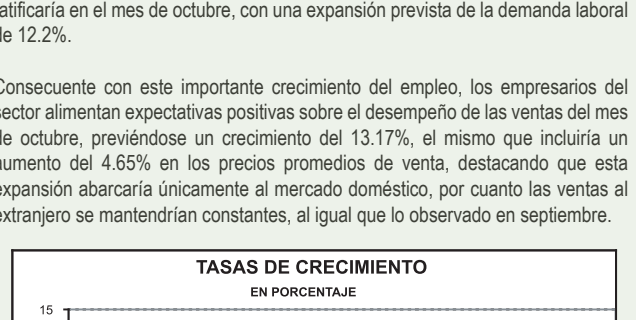
(1) Las OSD incluyen bancos, sociedades financieras, mutualistas, cooperativas, BEV y BNF

y estos datos están tomados al 2 de octubre del 2006.

### SERVICIOS

El valor de ventas en el sector de Servicios, exhibió en septiembre una significativa contracción de -5.86% en relación a agosto, la misma que se concentra fundamentalmente en las ventas domésticas con una caída del -8.24%, debiendo acotarse en este resultado que influye la corrección a la baja de los precios promedios de venta, que alcanzaría al -8.52% en opinión de los empresarios encuestados en el sector. No obstante de la caída observada en las ventas, se advierte un mejoramiento de los indicadores de empleo en este mes, a través del crecimiento de 2.16% en el personal ocupado por este sector, situación positiva que se ratificaría en el mes de octubre, con una expansión prevista de la demanda laboral de 12.2%.

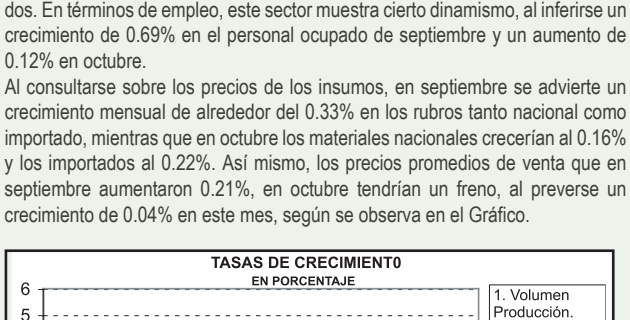
Consecuente con este importante crecimiento del empleo, los empresarios del sector alimentan expectativas positivas sobre el desempeño de las ventas del mes de octubre, previéndose un crecimiento del 13.17%, el mismo que incluiría un aumento del 4.65% en los precios promedios de venta, destacando que esta expansión abarcaría únicamente al mercado doméstico, por cuanto las ventas al extranjero se mantendrían constantes, al igual que lo observado en septiembre.



### INDUSTRIA

En el mes de septiembre el volumen de producción industrial mostró un crecimiento de 3.34%, con respecto al mes anterior. La previsión para octubre denota sin embargo un decrecimiento de -2.90%. Por su parte el volumen de ventas industriales, que presentó un aumento de 0.93%, entre agosto y septiembre, en octubre observaría un crecimiento de 4.65%. Al analizar el valor de ventas, se encuentra en septiembre, que hubo un crecimiento de 0.77%, el mismo que se aceleraría al 1.51% en octubre, siendo calificado el nivel actual de ventas, como de regular, por parte de la mayoría de los empresarios encuestados. En términos de empleo, este sector muestra cierto dinamismo, al inferirse un crecimiento de 0.69% en el personal ocupado de septiembre y un aumento de 0.12% en octubre.

Al consultarse sobre los precios de los insumos, en septiembre se advierte un crecimiento mensual de alrededor del 0.33% en los rubros tanto nacional como importado, mientras que en octubre los materiales nacionales crecerían al 0.16% y los importados al 0.22%. Así mismo, los precios promedios de venta que en septiembre aumentaron 0.21%, en octubre tendrían un freno, al preverse un crecimiento de 0.04% en este mes, según se observa en el Gráfico.



## OPORTUNIDADES COMERCIALES

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI

### Para exportar tomata a ALLIANCES

Empresa: ALLIANCES  
Contacto: Frederic Berrut  
Email: allian@outremur.com  
Telf: +590 (0) 590 95 24 77  
Fax: +590 (0) 590 95 03 35  
Dir: 9 LES ABRICOTS II - WONCHE  
97122 BAE - MAHAULT (GUADALUPE)

### Para exportar joyas a Reino Unido

Empresa: KJD JEWELLERS LTD.  
Contacto: K. Davis  
Email: kdavis@kjdjewellers.com  
Telf: +44 (0) 121 507 147 7  
Fax: +44 (0) 121 507 166 0  
Dir: 42 VYSE STREET, JEWELLERY QUARTER, BIRMINGHAM B18 6HF, REINO UNIDO



Tema del mes:

## De la teoría a la práctica

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

Uno de los principales problemas que afectan hoy al empresario es la falta de información adecuada y de recetas prácticas para poder implementar una variada gama de conceptos modernos que contribuirían a la mejora de sus resultados. Lejos estamos de pretender obviar las graves consecuencias que las políticas económicas tienen, pero también es cierto que no se encuentra a nuestro alcance la posibilidad de solucionar las condiciones del contexto. Solamente nos queda la alternativa de adaptarnos lo más rápido y eficazmente posible. En este proceso de adaptación va a ser necesario usar metodologías innovadoras y modernas en el manejo de la dirección empresarial, puesto que nos encontramos ante fuerzas hostiles que no perdonan los errores.

El empresario se encuentra carente de conocimientos acerca de conceptos como: Administración Estratégica, Calidad Total, Tablero de Comandos, etc. y más aún en lo que respecta a la puesta en práctica de los mismos. No debemos olvidar que el poder comenzar a dominar estos conceptos y ponerlos en práctica rápidamente nos posicionaría en un espacio y diferente respecto de aquellos competidores que continúan improvisando en su accionar cotidiano.

La mayoría del empresario, utiliza una herramienta muy popular y peligrosa: "la intuición unida a la improvisación". Herramienta esta última muy útil, pero poco recomendable para tomarla como política, pues si bien la intuición de algunos empresarios y su avidez de improvisar en la toma de algunas decisiones, permitieron a los más avezados sortear la presión fiscal, sobrevivir al proceso de importación

nes, sortear su ecuación de costos crecientes; la realidad actual nos indica que la intuición ligada a la capacidad de improvisación ya no es suficiente, siendo necesario tratar de buscar una nueva y objetiva solución al problema. Llegó el momento en que los empresarios intuitivos que hasta hoy han triunfado o subsistido se pregunten: ¿con qué objetivo seguimos luchando día a día? El que ya tiene su respuesta es porque al intuir e improvisar lo hizo con uno o más objetivos definidos, en cambio los otros lo hicieron por el solo hecho de permanecer activos y seguir en una carrera sin sentido.

Para el primer caso (los que tienen una respuesta), si logran ordenar esos objetivos y son capaces de transmitirlos a su grupo de trabajo, van a poder darse cuenta cuánto más fácil se vuelve la tarea de administrar una empresa partiendo del planteo de una Estrategia Empresarial.

Para el segundo caso, nunca es tarde para detenernos a evaluar nuestro entorno, establecer una ruta y fijar "el puerto" hacia donde queremos navegar. Para cambiar la forma de administrar nuestra empresa y poder competir, debemos considerar que cuanto antes debemos elaborar nuestra Estrategia Empresarial y plantear los instrumentos de control necesarios para monitorear la evolución de esa Estrategia.

Debemos tener en cuenta que cualquier empresario puede y debe diseñar su Estrategia de Acción. Y esto no es tarea difícil, por el contrario, cuanto más pequeña es la empresa, más fácil se hace el diseño y más acotados son los procedimientos que permiten controlar la evolución. Lo importante es proporcionarles y comenzar.

## Funciones del Banco Central del Ecuador en dolarización

### Analizar los riesgos del Sistema Financiero Nacional

El Banco Central del Ecuador tiene como misión asegurar la solidez patrimonial del sistema financiero nacional y reducir la posibilidad de riesgos sistémicos, mediante la identificación, evaluación, monitoreo, control y mitigación de los diversos riesgos a los que están expuestos los negocios financieros; para lo cual debe realizar un diagnóstico permanente del estado de la industria bancaria nacional, por otro lado,

debe mantener sistemas de alerta temprana que anticipen riesgos antes cambios internos y de mercado, de acuerdo a los principales riesgos y técnicas utilizadas internacionalmente para la administración de riesgos financieros, los mismos que redundan en un adecuado funcionamiento del sistema de pagos y la intermediación financiera como promotor de crecimiento económico.



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

Informe de la Mesa de Barreras Técnicas al Comercio (1)

Tomado de <http://www.tlc.gov.ec>

## ARTICULO OBJETIVO

5. Reglamentos Técnicos  
1. Cuando una parte no acepte un reglamento técnico de otra parte como equivalente a dicho reglamento técnico, deberá, previa solicitud de esa otra parte, explicar las razones de su decisión. La parte que busca la aceptación de la equivalencia de su reglamento técnico debería proveer información sobre las circunstancias que dieron lugar a la adopción de su regulación técnica y sobre la semejanza de los mecanismos de diseño de la evaluación de la conformidad.  
2. Para informar a otras partes con un posible interés en desarrollar una documentación técnica similar y reducir al mínimo la duplicación de gastos, a petición de una parte, una parte proporcionará la información disponible, estudios u otros documentos, excepto la información confidencial de negocios e información privada de individuos, sobre la cual una persona ha sustentado el desarrollo de una reglamentación técnica.

6. Transparencia  
1. Cada parte permitirá que personas de las otras partes participen en el desarrollo de sus normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, en términos no menos favorables que aquellos otorgados para sus propias personas y para personas de cualquier otra parte. Esto se aplica a las entidades no gubernamentales de normalización ubicadas en su territorio.  
2. Con el fin de mejorar las oportunidades para que las personas conozcan y proporcionen comentarios significativos en relación con reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos, una parte, al publicar un aviso y efectuar una notificación deberá:  
a) Incluir en el aviso una declaración en donde se describan el objetivo del reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad y las razones por las que se propone un determinado enfoque y;  
b) Establecer, de ser necesario, para asuntos particulares o sectores, grupos de trabajo para el tratamiento de materias específicas relacionado con el Capítulo.  
3. Cada parte deberá publicar, o poner a disposición del público de cualquier otra manera, en forma impresa o electrónica sus respuestas a los comentarios significativos que reciba de personas u otras partes.  
4. Cuando una parte realice una notificación de conformidad, deberá transmitir electrónicamente al mismo tiempo a las otras partes a través de los puntos de contacto.  
5. Cada parte deberá, a solicitud de otra parte, proporcionar información sobre sus respectivos conceptos sobre asuntos de terceras partes relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad que la parte haya adoptado o se ponga a adoptar.  
6. Cada parte implementará este Artículo tan pronto como sea posible y en ningún caso después de tres años desde la entrada en vigencia de este Acuerdo.

7. Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio  
1. El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio integrado por representantes de cada parte, tiene a su cargo la siguientes funciones:  
a) Monitorear la implementación y administración de este Capítulo.  
b) Tratar prontamente los asuntos que una parte proponga respecto al desarrollo, adopción, aplicación, o ejecución de las normas, reglamentos técnicos, o procedimientos de evaluación de la conformidad;  
c) Mejorar la cooperación en el desarrollo y mejoramiento de las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad, y según sea apropiado, diseñar y proponer mecanismos de asistencia técnica para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio.  
d) Facilitar la cooperación sectorial entre las entidades gubernamentales y no gubernamentales de evaluación de la conformidad en los territorios de dos o más partes.  
e) Intercambiar información acerca del trabajo que se realiza en foros no gubernamentales y regionales y multilaterales involucrados en esfuerzos para alcanzar normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad que sean mutuamente satisfactorios, dentro de un periodo de 60 días, buscando constituirse en solución de controversias.  
f) Si se considera apropiado, reportar a la Comisión sobre la implementación de este Capítulo.  
g) Revisar este Capítulo a la luz de cualquier acontecimiento y plantear recomendaciones sobre enmiendas a este Capítulo a la luz de dichos acontecimientos.  
h) Tomar cualquier otra acción que las partes consideren que les asistirá en la implementación de este Capítulo y en la facilitación del comercio.  
i) Si se considera apropiado, reportar a la Comisión sobre el tratamiento de materias específicas relacionado con el Capítulo.  
j) Establecer, de ser necesario, para asuntos particulares o sectores, grupos de trabajo para el tratamiento de materias específicas relacionado con el Capítulo.  
k) A solicitud de una de las partes, intercambiar información sobre sus respectivos conceptos sobre asuntos de terceras partes relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad para eventualmente acercar posición sobre dichas resoluciones.  
2. El Comité se reunirá por lo menos una vez al año o menos que las partes acuerden otra cosa.  
3. Todas las decisiones del Comité deberán adoptarse por consenso a menos que el Comité decida otra cosa.

8. Intercambio de Información  
1. Cualquier información o explicación que sea proporcionada a solicitud de una parte, deberá ser proporcionada en forma impresa o electrónica dentro de un periodo razonable, procurando hacerlo dentro de 60 días.  
2. Las partes deberán aplicar las recomendaciones indicadas en el documento Decisiones y Recomendaciones del Comité de Barreras Técnicas al Comercio de la OMC.  
(1) Segunda Parte del Informe Borrador de la Mesa de Barreras Técnicas al Comercio, 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.

## Nota metodológica

Se realizó un cambio metodológico al programa de encuestas de confianza empresarial, que se viene llevando a cabo desde octubre del 2004. Este incluye la reformulación del cuestionario, con la inclusión de nuevas preguntas como volumen de ventas, volumen de producción, precios de materiales nacionales e importados, planillado por tipo de construcción, y la interrogación de la variación cuantitativa de las variables encuestadas, lo cual nos permite aproximarnos directamente a las tasas de crecimiento observadas en las distintas variables que componen la encuesta, tal cual se puede observar en el presente informe, sin embargo por la falta de datos históricos en estas nuevas variables, no podemos construir un Índice de Confianza Empresarial que resuma la actividad económica de la

ciudad, como se lo venía difundiendo hasta la edición anterior, inconveniente que se superará en los próximos meses cuando se vaya acumulando las series de datos respectivas.

La encuesta realizada en la provincia del Azuay correspondiente al mes de septiembre del 2006, se baso en encuestas realizadas a 83 empresas clasificadas en los sectores productivos de industria (26), comercio (23), construcción (9) y servicios (25).

Para mayor información:  
Econ: Carlos Rivera  
E-mail: rivera@bce.ec  
Teléfono: 2831255 Ext: 109  
Fax: 2831255 Ext: 1109

pid a "Disculpas" cuando así lo amerita la situación.

5. Permita a la otra persona hablar más y escuche activamente, motive a hablar y por ningún motivo le interrumpa. Escuche de escuchar, pregunte, vuelva a escuchar y volver a preguntar empiece a REPLANTEAR lo que le han dicho. De esta manera usted le estará expresando a la otra persona la idea de que quiere transmitir utilizando los pensamientos del otro individuo.

6. Póngase en los zapatos de las otras personas. Si quiere influir en los demás empiece siempre viendo el punto de vista del otro, de forma tal que usted sabrá qué es lo que quiere la otra parte y así le resultará más fácil saber que tiene que ofrecerle al otro.

7. Demuestre por usted honesto y sincero con los elogios que usted dé. Alimente un poco el ego de los demás, pero siempre siendo sincero.

### Tomado de <http://www.mercadeo.com>

### Notas Empresariales

#### Como persuadir al ser humano

Persuadir a la gente es un arte no un truco. Algunos de los principios esenciales para influir, convencer, persuadir, inducir, negociar o vender son:

1. Reflere en la clima de confianza con el cliente, genere las preocupaciones, miedos y necesidades del cliente, como si hubiera dos clientes, y ningún vendedor.

2. No permita que nada lo altere y que nada lo seduzca, esto puede afectar su buen juicio durante una negociación, una venta o una conversación.

3. Sonría siempre, pues ello irradia confianza, seguridad y éxito.

4. Cuando hable con cualquier persona, mírelo a los ojos frecuentemente, llame a las personas por su nombre, de las "Gracias" y

### 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.  
Director  
Fabián Carrasco  
Vicerrector  
Marco Ochoa  
Decano facultad Ciencias Económicas  
Milton Quesada C.  
Subdecano facultad Ciencias Económicas  
Adrián Carrasco  
Director der DIP

### Infoeconomía

Es una publicación mensual del Banco Central del Ecuador

### Generación de Análisis, Resultados y Proyecciones

Carlos Rivera B.  
BCE

### Recopilación y Procesamiento de Información

Empresa Critería  
Milton Quesada  
Jorge Luis Palacios

### DIP

### Dirección de Arte

Samia Gómez

### Impresión

Gráficas "GÓMEZ"

